# 最新新公司总结报告 新公司半年工作总结(五篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-18

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。新公司总结报告 新公司半年工作总结篇一新公司生产部总结...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**新公司总结报告 新公司半年工作总结篇一**

新公司生产部总结 新公司生产部总结一

时光似箭、岁月如梭。伴着圣诞节日的欢乐气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下顺利的完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作做以总结，同时也祈愿我们公司明年更美好。

一、工作回顾

1、产品产量方面

过去的一年里，生产部在生产过程中面临三、四产品型号的多变，批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。截止20xx年12月12日共完成两成结构产品40kkpcs三四层结构产品3kkpcs。为到达客户产量和质量的要求，我部门合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

2、产品品质方面

在今年工作中，在确保生产任务的情况下两层结构产品入库良率达到98%，三四层产品入库良率达到96%。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下，全力的投入在生产每一个环节中，产品质量一定会稳步提高。

3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生

第 1 页 & 共 14 页 产的稳定。

4、人员管理方面

在每年的年初和年末，在人员变动和产线员工极不稳定的时候情况下，这无疑给生产管理带了了极大的压力，但在这压力的推动下本部门还是坚持对新近员工的岗前岗中培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作，在这我要感谢行政部对员工的教育和工程部的技术培训和车间的各班长，的鼎力支持才始的我部门有了如今的良好局面。

5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各车间存在的安全隐患。确保了生产车间的有序运行。全未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

1、质量管理方面

1）。员工质量意识淡泊：目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2）。缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意思，在我们计件和没有品管的巡检下，有时候会出现一个真空地带，班和班之间谁都管谁都不管的局面。而且有的时候在生产现场执行力不到位

第 2 页 & 共 14 页 的现象。

3）。缺乏生产质量记录意思：由于我部门全体计件化以后，在瞬速增产的同事忽略了产品生产的过程质量记录。产品在整个制造中过程中，如何完整记录产品过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理体系所要求的，些我们所做，做我们所写。记我们所做的还差较远！

2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们在策划一下整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合数字，以适应企业以后发展的需要。

3、物料消耗管理方面

由于之前我们没有对物料消耗及成本进行考核，在飞正常成本增加时，如工具损耗率搞，物料使用质量过剩，员工装配及存放不当影起的浪费。导致这样的现象存在，主要是员工节约意识不强。本部门将根据实际情况实施相应的奖罚措施和节约能源降低成本的思想教育，始员工的节约意思和主人翁精神逐步的提高

三、从公司整体方面，我有一几点建议。

1、建立健全的工作质量职责制度。对公司每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因公司员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感补强，长期

第 3 页 & 共 14 页 以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

四、自身总结

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，在这一年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。基本上的完成了本的工作，经历这两年来的生产管理工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1、虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2、跟不上客户在订单上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性，不善于有效的表达。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3、生产进度状况不能完全掌控，造成拖期、延期想象比较常见。20xx工作规划

1、加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2、竭尽全力完成生产任务

在生产过程中充分沟通，过程受控，在生产上更大的力度，牢记速度、完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成生产任务。

3、完善自身素质。

第 4 页 & 共 14 页 新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这今年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

在公司不断的发展中，我的工作能力和个人能力都得到了很大的提高，这是我一直以来不断的成长得到的成果，也和公司的领导，同事帮助是分不开的，相信自己在以后的工作中一定会做到最好。公司的发展和自己的发展息息相关，这一点觉悟我还是有的，所以我会一直坚持努力的工作下去，我相信我自己一定能够顺利的完成公司给我的工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

五、来年工作计划

20xx年，伴随着xx三年发展规划的深入推进和不断的设备更新企业步伐的加快，xx将迎来生产经营新的高峰。现将对于明年的工作计划如下：

1、加强本职工作，技能学习使自己本职工作能力得进一步提高于加强。

2、树立终身学习的观念，加强自身文化素质学习，不断提高自身素质。

第 5 页 & 共 14 页

3、工作中做到积极主动，团结同事，结合不同的工作环境及个人脾气、性格做好一线工作配合，使各种人际关系更加融洽和谐。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在来年中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。也将会遇到很多困难，我相信，在领导关心培养下、同事的帮助下、自己的努力下，我将不断提升自己的工作技能水平和个人文化素质，为公司建设作应有的贡献。

新公司生产部总结二

xx年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，生产部工作总结。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

一、生产和产量方面

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索试验，冲压方面：克服了原材料板型差、客户质量标准大幅提高、原材料到货不及时、客户订单临时调整等困难，使得我们公司产品生产从往年单一的\*\*\*\*\*\*产品实现了向\*\*、\*\*\*\*同时生产的成功过渡。顺利完成\*\*\*\*\*\*\*\*吨，\*\*\*\*\*\*\*吨。热处理方面：根据客户的要求，及时请教同行业厂家的相关经验，对我公司以前传统的退火工艺进行了大胆改进，经过一段时间的试验，一些刚开始接触的高效材料经过处理，产品基本上达到了客户的要求，同时生产部也总结了很多宝贵的经验。共完成热处理产品吨。新产品方面：\*\*\*\*\*器是客户在今年新开发的产品，为了达到客户在产量和质量方面的要

第 6 页 & 共 14 页 求，生产部顶着原材料到货不及时、产品型号杂乱、单品种需求量少、客户订单不稳定、模具更换频繁的困难共为客户加工特变产品吨，并合理调整生产计划，利用\*\*\*\*空闲时间，开发了\*\*\*\*产品并完成了为客户的小批供货。为今后公司产品多元化打下了良好的基矗材料初加工及对外加工方面截至12月20日共完成\*\*\*\*材料\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*kg。

二、产品质量方面

在完成上述产量的同时，我们生产制造部门也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用例会、质量会、班前会及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。根据产品特征分类及质量要求，在生产部内部安排专人兼职负责，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

三、设备模具管理方面

在这二0xx年的一年里，公司投入资金购置了更加精密的模具和设备，为产品的产量和质量提供了更加有力的保证，虽然大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维修人员还是克服了技术力量薄弱的困难、按照设备维护保养的相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、模具维修记录、并为每套模具建立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定

第 7 页 & 共 14 页 性。

四、人员管理方面

因公司生产任务的急剧增加，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，共有很多批次的新员工进入到车间的各生产岗位，且流动量很大，各岗位人员极不稳定，给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，生产部还是坚定地对各岗位进行岗前岗中的简单培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到在领班及各级领导的正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

五、安全生产方面

在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们生产部门将安全生产纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问题及时处理。但是在5月4日、6月8日和10月28日仍然发生了\*\*\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*\*\*因违反操作规程而造成的恶性人身伤害事故，针对此类事件，生产部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。对一些有可能会造成人身伤害或设备模具损害隐患的人和事进行了严肃的经济处罚和批评警告。

新公司生产部总结三

生产部门在过去的一年里，在公司领导的正确领导下，顺利通过了iso9000审核组对生产部门的审核，并通过这次活动健全了很多以前没有做到的东西。各生产岗位知难而上、基本顺利的完成了公司下达的各项生产任务。生产部虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但是也还存在较多的问题，主要有以下五个方面的不足：

第 8 页 & 共 14 页

一、生产现场管理方面

各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，产成品、二级品没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生很差，操作工甚至班长换材质换规格的清场意识薄弱。我个人认为解决的途径是加强现场管理，强化处罚措施，具体安排专人进行监督检查。

二、人员管理方面

由于生产部大部分员工都是从社会临时招聘，普遍文化素质较低、工作态度自由散漫，加之生产管理人员在具体管理方面的松懈，致使员工的责任、团队、服从管理意识不强，迟到、早退、消极怠工现象屡屡出现，缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。在这方面我们正在着手进行整顿、教育、并制定详细的规章制度和各方面培训计划，对操作工的出勤率、计划达成率、人员流失率、生产效率，协同品质部对生产过程、客户反馈的不良信息作详细的数据统计分析，对出现问题的职工进行有针对性的培训教育，继而进行系列的检查督促，建立健全相应的规章制度及奖罚措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的要求。

三、设备、模具管理方面

公司自06年以来，新购设备较多，特别是07年进的设备还是人机界面，采用了较先进的电子控制技术。对操作、模具保护提供了很大的便利，而有部分操作工却不能很好的爱护设备、模具，不能及时发现故障隐患，造成了多起模具严重损坏事故，设备、模具维修保养人员人手少、不稳定、第 9 页 & 共 14 页 技术力量弱，对设备的保养、故障的提前预防做的还很不到位，大修设备或模具往往需要几天或更长时间才能完成，有部分模具至今还不能达到客户的要求。新的一年将马上面临公司迁址并扩大生产规模，期间会有大量的辅助用具制造、设备模具调试工作，这无疑会给目前的正常生产带来很大压力。这方面我认为应该马上补充有相关经验的专职维修人员，对主要模具维修人员委派培训，健全维修部门，按排直接责任人，进一步建立设备模具运转率、故障率、闲置率等系列数据统计分析报告（此类表格已制定完成，正在落实具体统计办法），及时分析设备模具出现的问题，采取相应的措施，对目前存在问题加以改进，使企业的固定资产管理更加成熟，趋向正规。

四、辅助用品、物料消耗及生产成本的控制方面

由于没有对各岗位班组的物料消耗情况进行考核，出现了很多的物料浪费或辅助用品消耗过大的现象。生产员工的操作技能不够熟练，至使原材料调运过程频繁碰伤摔伤，造成料头料尾过长或产品废弃率严重超标；因为没有对二级品及辅助用品做到定置管理，换材质换规格的清场意识不够强，造成部分二级品甚至成品被倒进垃圾堆；下班时不关设备电源、不关灯的情况也屡有发生，鉴于目前存在的浪费现象，应该首先从培养操作工的责任心、健全职能岗位人员开始，对生产班组领用的辅助用品指定区域、安排专人协同现场管理和仓储部门，遵循相关实施办法并加大执行力度，对违反规定的人员进行相应经济处罚。原材料方面，对材料调运过程实行专人专职操作，实行责任制，要求必须遵守该环节所用机械的操作规程，熟练操作、避免材料在调运过程磕碰，对使用的每一条材料都做详细

第 10 页 & 共 14 页 的记录；两班统计员在交接班时，对当班操作工的、个人不良率、产品废弃率作详细统计；协同物流人员、及时统计分析材料的利用率和其他辅料的领用数据，根据实际情况实施相应的、合理的奖惩措施和节约能源、降低成本的思想教育，使整个生产流程环环相扣，避免出现管理上的真空。使这些职能岗位人员能够时刻保持高度的责任心和主人翁精神，逐渐为操作工养成良好的节约习惯，公司提倡的节约每一寸材料、每一滴油、每一张纸的口号，才不会成为一句空话。

五、安全生产方面

安全生产可以说是每个生产企业中最重要的一个方面之一，安全是效益。但我觉得我们生产部门在这一点上做得还远远不够，特别是一些相关安全知识一部分员工还没有完全理解，思想上对一些事故隐患不够重视，甚至一些基本的安全常识，也很容易松懈。为此我建议公司应实行安全例会制度，至少在每季度要召开一次全公司的安全生产会议，同时人力资源部定期进行对员工一些安全小知识的培训。另外结合各生产班组在班前会上纳入安全生产方面的要求，使员工在每时每刻都绷紧安全这根弦，在人人心中树立安全就是效益的理念，促进公司的安全生产工作能上一个新台阶。

从公司整体方面，我们有以下几点建议：

第一、公司在新产品生产方面因受人员的制约没有力度，接到新产品订单后往往出现手忙脚乱的现象，应变能力差，以至于一些订单被别的公司轻而易举抢走。公司搬迁新址以后，必然要接触一些以前没有接触过的冲压产品，并以此来扩大生产规模，因为每个产品在行业内都有它固定的第 11 页 & 共 14 页 需求量，没有新品的支撑，公司就没有发展的后劲，也就不可能有可持续增长，如果不增长那就意味着后退，正如“逆水行舟，不进则退”。

第二、产品质量问题

目前客户对我公司的质量方面不良反馈居高不下，我个人认为，除了生产部门自身的因素以外，品质部门部门也负有不可推卸责任，公司应该继续加大对品质部门的管理的力度，使品质人员具有良好的自身素质及业务技能，对生产实施全过程监控，及时统计生产过程出现的问题，结合客户的不良反馈，每月至少出一份质量统计数据，协同生产部门作出前三项不良统计报告，有针对性的拿出改进措施。使不良率逐步降低争取早日达到客户免检产品的标准要求。

第三、公司各方面工作缺乏有效监督体系，建议专职核查人员，制定并健全的适合各部门的综合考评制度，持之以恒的对目前的公司各部门各项具体工作进行综合考评，每月汇总并分析原因，拿出解决办法，使公司的各项工作都能逐步趋向完善。

第四、公司在技术熟练人员的培养和留用方面跟其他企业有很大的差距，现代企业的竞争

新公司生产部总结四

20xx年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

生产部门在过去的一年里，在公司领导的正确领导下，各生产岗位知

第 12 页 & 共 14 页 难而上、基本顺利的完成了公司下达的各项生产任务。主要体现在：

（1）按月完成研磨计划，下发领导工作指令，按照企业各项工作拟定的方针顺利实施。

（2）对生产上出现的问题，能够及时与组织相关部门协调，并形成生产质量会议纪要，按会议要求快速落实生产计划任务顺利实施。

（3）加强车间安全文明生产现场管理，各车间现场管理基本上按照“5s”标准规定操作，搬进新厂房后，根据公司要求，在短时间内能够熟悉厂区环境，生产上了正常轨道。

（4）在本职工作不忙的时候，能够协帮助完成调砝码间、装备车间和库房管理的工作。

面对即将到来的20xx年，我将会克服自己的不足之处，提高工作质量，抓好安全生产，为企业的发展尽我最大的努力：

（1）继续加强自己的活塞研磨技术，最终做到无论什么型号、什么量程、什么精度都能研磨出来。

（2）加深自身的学习能力，提高自我，紧追时代步伐。能够更多的涉猎行业知识，使自己能随时的把握住行业动向。

（3）在20xx年希望能够解决自己的终身大事，让自己没有后顾之忧，全心全意专注职业发展。我相信无论是家庭责任，职业进取，还是个人感情，其中职业进取是最重要的，解决好职业目标、发展自我，其他两项都会变得更加轻松了。

20xx新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。我将会以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练

第 13 页 & 共 14 页 自身技能。积极响应公司在来指定的管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。像其他人学习，从中克服自己的不足，把工作做的更好，再接再厉，更上一层楼。最后，祝愿我公司在20xx年里，龙腾盛世，创威飞翔！

第 14 页 & 共 14 页

**新公司总结报告 新公司半年工作总结篇二**

实习总结和心得

尊敬的经理：

您安排的这段时间的实习培训，是我感触良多，通过这个小结，表达自己的一点想法，希望与各位同事互相交流，共同进步。新员工实习培训的目的就是引导我们尽早的熟悉单位，熟悉工作，熟悉产品，能够把工作做好；这几天里，通过各位领导和优秀老员工的细心指导和讲解，我已基本了解和熟悉了我们公司的产品，也很快的融入公司这个美好的团队，在领导强有力的关心及支持下，我得到了不小的进步。在工作过程中，较好的完成了初步的工作任务。我首先讲讲自己的学习过程，第一天上班方总安排我在水工组学习，由于是刚进公司，无论是工作环境还是产品对我来说都很陌生，制水产品以前也没接触过，刚开始时还有点紧张，生怕自己会给他们添乱。但这里的老员工给予我很大的鼓励，在他们的帮助下，我顺利的了解了很多零部件的名称、功能以及如何装配。接下来，我逐步的跟着他们做，边做边问，一天下来，我学到了如何去扬长变短，如何去根据要求进行操作等。了解了这些零部件的装备过程、技巧、注意事项和有些工序的不足即缺点。第二天我在装配组学习设备的钳工装配过程，通过我自己的动手安装，我深刻的体会到了装配方法的重要性，当零件存在某些质量缺陷时，只要在装配中采取合适的工艺措施，也能使产品达到规定的要求。装配质量对保证产品的质量有十分重要的作用。在机器的装配过程中，可以发现产品在设计上的缺陷（如不合理的结构和尺寸标注等），以及零件中存在的质量问题。零件必

须在完成去毛刺，退磁，清洗，吹干等工序，电器元件的排布应合理，科学，实例，应注意其相对应的位置，对于固定安装的线路板，还应按前后顺序接部件及螺钉。装配后，领料单上的东西应全部用上，否则装配不完整。并经检验合格后，才能流下下一工序。第三天我在电工组学习接线、管路。在这里我才正真了解到这些设备的工作制水过程，学习了不同的水管颜色的区分，线路、管路的走线要求和顺序。配线时应思路清楚，认准线路上各元件的地方，分清进线和出线，作好根线路的标记，做到不只自己能看懂，别人也可以看懂。电线插入用电器时，做好反复检查，保证每个线头都紧密连接，不发生意外事故，做好安全生产。在装配中途也出现了很多问题，当然也不全是我的责任，但是发现问题要不怕艰难，第一时间要解决问题，这才是最重要的。熟悉了水系统原理及了解了生产工艺欠缺的问题。在后面的今天我主要是跟着品质管控部门的师傅学习了解产品的缺点和不足，以及生产过程中存在的问题，包括logo标贴、机种型号标贴、后背版标贴、外箱地址标贴、外箱环境标贴等以及少量部件丝印的设计、cad工程图纸的绘制与更新。每天及时处理来自公司各部门提出的质量问题、技术问题反馈，即时联系相关的工程师处理解决，并及时通知相关部门负责人问题的处理办法，督促工程师定期完成问题整改，并定期把共性的质量问题反馈给部门经理，以促进部门工作质量的改进。在这里学习中我深刻的认识到，无论你拿着本书说的怎样厉害都好，轮到你要实际操作的时候，你只能无奈地站在那里，“纸上谈兵”在这个年代是行不通的。这同时又证明了要做好一份工作，不仅要了

解相关的理论知识，还要了解实际操作。在装配过程中，小到拧紧每一个螺丝钉，大到整台机器的组装，每一个小细节的不慎都可能会造成最后调试的不成功，即就是产品不合格。这就要求我们每一个操作人员在工作中必须保持清醒的头脑，注意力高度集中，并且小心谨慎地做好每项工作，方能使大家的心血不付诸东流，不合格的产品进行返工胜过再次生产机器的功夫，所以，必须保证每个细节尽量完美无缺陷，否则，会给公司的经济效益造成一定影响。因此，我明白了，凡事都要心细，尽职尽责，尽善尽美。没有最好，但求更好，无论是在生活还是工作中，我们都要脚踏实际，一步一个脚印，稳扎稳打，不要眼高手低，好高骛远，否则，即使象上螺丝钉这么个小事，也未必做的漂亮。其实，人的一生也像一台机器的生成一样，人生的每一个阶段都要用心去经营，一招不慎，步步错，要想拥有一个成功的，有为的人生，就要像组装一台机器那样，认真、踏实、大胆、执着。虽然穿梭于繁忙而有序的生产车间的时间不是很长，但经过自己的多问、多动手、亲体验，在短短的一周里，使自己对公司的产品有了质的认识。不仅知道了产品的分类、系列、规格型号、作用特点及广泛的应用领域，而且掌握了渗透工艺流程，还亲自调试了制水过程，加深了对产品的进一步的理解和认识。

一台台包装好了的产品不断的向外运送，送去的不单单是经过了千万道工序以后的产品，更是一种现代科技力量的凝练！从材料的采购、检验、测试，再到产品的装配、加工，到最后的整机调试、包装

等，每一个环节都做的滴水不漏，不光有严密、科学的工艺流程，更有技艺精湛的技术人员的操作，不论是硬件的设施、设备，还是软件的技术力量，都要基于生产的工艺流程。

在接下来正式进入工作中，我会加倍努力。对于工作的内容和流程虽然还不是很了解，但我会勤动手，勤思考，勤总结。因为勤动手是获取感性认识，也就是发现问题的过程。不积极深入实践，就获取不到对事物的直观认识，还是停留在书本上，对事物是一种模糊的认识，也发现不了现实中的问题，也就不知道下一步该做什么；这就像在原地踏步，找不到前进的方向。勤思考就是把感性认识升华到理性认识的过程，即认识问题的过程，这就需要把实践和书本的理论相结合，用实践来验证理论，用理论来解释和指导实践，这是一个循环前进的过程，所以我要多思考勤思考，也就是一个不断认识问题的过程。勤总结就是总结经验，推而广之的过程。对于工程师而言，经验是一笔无价的财富。相信我很快会胜任这份工作的。

姓名：曹永亮2024年10月5日

**新公司总结报告 新公司半年工作总结篇三**

注册新公司流程

1、表格1《企业名称预先核准申请书》详见样本

注意：想好名称，把最喜欢的写在最前面，其余想好写在白纸上，到工商办事处再核准。其中一般经营项目可参考书本，工商窗口有书本的。股东最好是两个人，投资比例最少那个人必须为10%，年龄没有什么要求的。

2、办理好后，工商会给出一份资料《企业名称预先核准审核表》，到其办公室内签字，然后工商给出一份《企业名称预先核准通知书》，这份资料就办理完整了。

3、工商处领取表格如下：

①《房屋租赁合同》注意如果自己没有房产的，要写这个合同，建筑面积尽量写小点，租赁期限的时间要写在名称审核后的时间，具体见样本。

②《公司设立登记申请书》其中一栏内容（名称预先核准通知书文号）答案在《企业名称预先核准审核表》内有的。

③《法定代表人信息》最后要签上全体股东的名字。

④《公司股东（发起人）出资信息》具体见样本，出资时间不写。注意同时可以让事务所做好验资报告，验资报告费用1200元，并准备好钱，等验资账户出来后，打入出资金额，等一切手续办理完好，再可把钱取出来。验资单位：诸暨广信会计事务所有限公司，联系电话：87031310 80727325 传真号码：87017311 80727326

《2024年以后就不用验资了，具体以当地的咨询部门为准》

⑤《董事、监事、经理信息》选举执行董事，聘任经理，选举监事，监事只能是单独的，不可兼任别的岗位。

⑥公司章程：其中公司住所如果是租赁的，要和其租赁的房产证上的地址一致，出资时间写钱打入验资帐号的日子，公司的营业期限要问清楚工商，最后写时间的时候要注意，必须写在名称核准后的日子。

⑦公司决议：其中关于……的内容一定要和我们所要变动的内容是一致的。特变注意两个时间点，必须也是在名称核准后的日子。

⑧其中费用，大约100元左右，为新营业执照的费用。

⑨刻好公司公章160元，财务专用章70元，法人章，（诸暨市城东睿儿印章制作室、暨阳街道永昌路5号、章建新\*\*\* 可以送货上门的，费用一样。，4、营业执照领取后，办理组织机构代码证，新办费用为90元，申请资料：

① 企业法人需提供营业执照副本复印件一份

② 个体工商户、个人独资、合伙企业需提供营业执照复印件一份；

③ 社会团体法人、事业法人、民办非企业、农民专业合作社需提供登记证复印件一份； ④ 法人代表（或负责人）身份证复印件； ⑤ 经办人身份证复印件； ⑥ 单位（企业）公章

5、组织机构代码证办出后，开始办理税务登记证，详情稍后不上。

6、到银行办理开户许可证和印签卡。

**新公司总结报告 新公司半年工作总结篇四**

新公司成立总结

新公司成立总结要写些什么东西呢？各位一起看看相关范文吧，希望大家有所启示~

新公司成立总结【1】

4月11日，今天已四个人的行李通过娟老公的一部面包车进驻玩具城凯信东方华庭303告终。

十二点半搬进宿舍，请梁先生吃了个大餐当答谢和我们新公司成立的庆祝餐，下午马不停蹄进超市买生活用品和装修工具，还一口气完成搬柜子，床，桌子，清扫垃圾，清洗所有房间的卫生。每个人都面无颜色，累得透不过气。不过实在是值得。经过找房子，买办公用品，买电脑打印机，等等一些列的动作，开始了前期的工作，中途还清明节回家了3天，还有就是3月10短途澳门一天游。其他都是实实在在的创业准备。

奇怪的是，当我一个人坐两个小时的公交车回到水荫路的时候，我差点还是迷失了方向。因为我再次对我现在的行为产生怀疑，究竟我们行不行，现在的小打小闹到底能支撑多久？又开始有一种迷失和感觉退缩。在吃牛肉炒蛋饭时，我发现我突然有种倔强的赌气，没错，是一种赌气，更是一种不认输，为什么刚开始就想着失败呢？在这个问题上我认识我自己，古人说认识自己是最难的，认识了自己又能直面自己的优缺点更难，回想起小时候的种种，做任何一件事都

会考虑到结果，结果往往是做一半就会放弃，有时是因为面子问题，在面子上会感觉到不好意思，是以前脸皮太薄的缘故。也是一种稚嫩的表现。现在成年人世界，不拼不为自己争取是不可能成功的，事情是要通过自己的创造才会有的。在我认识了这点之后，我仿佛领悟到了我现阶段在心态上的转变的重要性，在观念上转变的必要性，才会在实际方法上的突破。

我要记住今晚我写的文字，让它一直鞭策我，直到完成这个项目。至于完成了这个项目之后的路该怎么走，等走了这步再考虑。还有一个问题值得商讨的，就是做事情的时候，表面上我是客观的，但实际上，带的个人主观性还是非常多的，以至于的安排客厅办公桌的时候会出现不按实际出发，造成桌子的占用大部分空间不实用的结果。

今晚好累，要先好好休息，明天早上跑步继续开工，干爸爹！人生在25-30岁的目标！

新公司成立总结【2】

展览公司成立至今已接近4个月，新公司新业务从无到有、从小到大的过程中，不可避免的会遇到各种各样的问题，合抱之木生于毫末，九层之台起于累土，千里之行始于足下。既然问题无可避免，解决问题就是使公司更加完整，流程更加完备的唯一途径。既有的问题需要解决不可逃避，那么公司只有面对问题解决问题，然后才能向新的目标发起冲击。

一个项目结束后，我们要做的不仅仅是像前看，同时也应向后看，看看我们在项目哪些优点是可以延续的，哪些问题是需要解决的，哪些事情是可以改进的。只有温故才能知新，否则我们在未来的项目上在遇到同样的问题会犯第二次、第三次相同的错误，那么公司又如何进步呢？

不可否认，现在的公司无论在业务的经验上、设计的水平上以及工程的专业上都有非常多的问题，这是在从无到有的事业初期一定会存在的，而就算在公司存在如此多的问题的情况下，新团队组建下来的不到4个月的时间里仍然取得五十余万的合同额并且超过了我们现有的承办能力，可见新公司未来的发展潜力将会有多大。

至于取得现在成果的一些成功原因，首先，应该是张总和老王为公司争取到了刊博会的制定搭建商的资质，事实证明正是因为我们有这样的资质很多客户才会认同我们的施工能力并且选择我们。那么这样的经验是可以复制的，我们可以用同样的方式找到第二个新闻出版局，第三个新闻出版局，争取到指定或是推荐的搭建资质，这样会让我们的业务人员与客户接洽的过程中多了一个非常重要的筹码并且更容易使参展单位相信我们公司的能力。

其次，在对待客户方面，效率决定专业，态度决定成绩。这不是套话，确实如此。反观我们现在开发成功的客户，无疑都是在效率和态度上优于我们的竞争对手才拿下的，当然

产品是最重要的一点，然而产品是一个公司的立身之本，如果产品不优秀又何谈做一个公司呢？以解放军总政宣传部的订单为例，就负责此项目的朱厂长所说，正是因为第一时间给出了报价而其他公司因为尺寸不全、材料不清楚而没有重视，才有了我们进一步与之合作的机会。至于最终的原因是否如此，我想，合同足以证明一切。因为效率和态度，我们拿下来如今的这些合同，又是因为同样的原因，我们损失更多的订单，这正是我们需要改进的。总结经验，一个意向客户距离成为我们合同客户并不遥远，就一个普通参展商来说，最多选择3家公司为其出方案及报价，只要我们认真对待每一位客户，那么拿下订单，并不困难。

第三，在寻找意向客户上，我们不仅要通过会刊，我们还要通过官网、组委会、以及各种途径来寻找蛛丝马迹总结规律，因为我难，敌更难！对于好找的信息，方便的不只是我们，而对于不好发觉的资料，那么难住的也并不只是我们！通过7月份刊博会官网发布的信息，我们总结出了全国各省的新闻出版局将会参展，并且负责此事的是各新闻出版局的报刊处的处长，不过当我们联系过后发现，总结出来的并非只有我们，并且在这块竞争非常激烈，而最终成绩并不理想，其中原因很多，暂不细说。而对于难找的资料，以万方数据为例，当时找到这个客户的途径是因为关注了其新媒体馆的微博，了解到其领导届时会出席刊博会的会议，于是与客户

进一步接洽。而其官方微博的粉丝数当时仅仅几十人，所以在竞争上，我们相对轻松很多，最终拿下了这个合同。总之，前期轻松的后期比拼的是产品，前期困难的后期相对要简单很多。

第四，好的设计除了可以为公司拿到订单，而且会将合同的利润做到最大。在我们签成功的项目中，有从设计到报价我们一手操办的，有仅仅是做报价并为其施工的。然而以上两者无论从拿下的把握上以及中间的利润上都差别非常大。以机博会的欧立美克与刊博会的陕西新闻出版局为例。欧立美克方案的方案是我们出的最终的利润率则达到50%而陕西出版局的利润率则相对小了很多。这个很容易理解，就客户的心里，在方案满意的前提下，如果设计公司的报价比其他公司的报价不是高的离谱的话，一般不会自找麻烦的请另外一家公司来做，而对于这样的客户我们往往报价不能按照我们通常的利润率去报，否则将没有竞争力。同样的道理，在我们的设计方案取得客户满意之后，但是最终却因为成本损失了客户，现在想来，仍觉可惜！而对于需要我们报价的客户，我们扔应该认真对待，而不要将其分为是询价还是认真的想与我们合作，其实两者本来并没有什么分别，找我们报价的无非是想找一个性价比最高的价格而已，如果我们的产品优秀那么又怎么会拿不下来呢？

第五，客户与我们之间的主动性是相对的，在刊博会的

订单当中，合同爆发的时间几乎都是在展会临近，然而每个客户，公司的业务人员跟踪都在2个月以上。简单的说就是我们着急的时候，客户不急，客户着急的时候，我们则轻松好多。对于此类情况，在未来开发客户的时候，我们要 提前向客户施压譬如“展会规模大，武汉从事这个行业的企业不足以饱和所有参展企业，应早做准备”等类似的话向其施压，使客户对此问题紧张，同时可以考虑以某一时间为节点，再此时间前签约给予折扣优惠的方式促使客户尽早签约，而尽早签约的结果并不仅仅是合同金额的降低，并且我们施工成本会降低，我们一个展会的承办能力也会提高，并且减少施工阶段出错的可能性。

其他的更多为市场部开发客户的具体方式方法，将于之后再做总结，今不细说。

有成功的经验，就必然有失败的教训，只有继承经验，改正错误，才能承前启后，更上一层楼。

当然，新的业务不犯错几乎是不可能的，改正是成功的必要途径，有错误就代表我们有更大的进步空间。

首先一点，公司业务进展不大，最直接的原因是我所负责的业务部门经验不足，无论是如何找到意向客户，还是与客户的谈话技巧，以及对公司产品的专业上的了解都并不专业，作为部门负责人，难辞其咎。在此，再次申请将工资降到与业务部门同事相同的水平，能力有限，责任重大，怕难

以顶住如此压力，等公司业务走上正轨再将工资调整回来不迟。一个人能力永远要盖着钱而不能让钱将能力盖住，不患无位，患何以立！业务部门将自行检讨，具体详情将写于部门总结，今不详谈。

第二，公司如果没有一个很好的名片，那么客户对我们的专业性和正规程度则会有很大疑问。阴谋不可外泄，阳谋不可内藏！谋之于阴故曰神，成之于阳故曰明。公司的机密例如利润，运行方式等等需要隐藏的不可外泄，那么对于需要让客户看到的，绝对不能留在公司内部。在开发客户的时候，很多客户都会提到要看我们公司的宣传册及公司网站，这时候我们如果没有一个专业的宣传资料客户就会怀疑我们的专业性及正规程度，从而影响到我们业务人员的工作进展。而且我们如果有一份非常完整的对外的宣传资料，那么我们业务人员在开发客户的时候会省去非常多的麻烦。所以，既然新的项目已经上马并且逐渐走向正轨，并且未来的发展仍然非常大，那么公司的这张名片应该今早完善。

第三，设计人员问题。公司如同一辆车，业务部门则如同齿轮，齿轮转动只是手段而并非目的，我们的目的则是让公司这辆车走向正轨。如果没有设计人员，就相当于一辆车没有了轮胎，无论齿轮如何转动，也无非是图增内耗而已。在新业务启动的近4个月的时间里，有2/3的时间设计人员处于真空期，这个责任同样在我，既然当时将设计部交由我

负责，我就应该大胆去做而不应该畏首畏尾，瞻前顾后，导致最终产业链衔接不上影响业务开发及员工的积极性。这里同样，难辞其咎！对于设计部门划分到工程部管理，十分赞同，因为首先业务部门可以专心开发业务，不用担心后续的衔接问题。并且，和工程部合并后可以更好的了解公司实际情况，设计出更加符合施工的方案，从而结合公司优势将利润达到最大值。对于设计人员的招聘问题，我认为应该是养兵千日用兵一时的过程，展览行业淡旺季分明，但是公司不可以一天没有设计，因为等到需要的时候再去补充，首先第一旺季的时候尤其不好招聘因为我们需要，别人同样需要。再有设计从进入公司到设计出符合搭建实际情况的方案的时候这需要一段很长时间，从之前我们招聘过的几个设计人员可以看出每个人都需要一段成长的过程，而最终设计人员留不住的原因除了薪资的原因外还应完善公司的用人合同以及提升业务部门的业务量。设计人员的不足，最明显体现在刊博会二次会议之后，如果当时我们有充足的设计人员，那么刊博会最终的结果相信一定会不一样的，当然这是事后论，不过至少当时一定会出至少20套以上的方案是没有问题的。不过在这个节点过后我并没采取措施是我的失职，当时想法是在想错过了这个节点再去补充设计并非是亡羊补牢而是刻舟求剑，当下我没有解决的事情经过时间的推移再去解决那么一定不会有相同的结果，所以退而求其次选择了

和一些设计人员以兼职的形式进行合作，不过这样的缺点不言自明，首先，时间不稳定，很多时候不能按照我们要求的时间将方案出来，再者，对于客户的更改意见不能直观的传达而且更改的积极性并不高，然后成本的投入上无论我们最终是否达成订单，我们却依然要付设计人员设计费用，这样使我们开发成本大大提高，不过设计问题终会解决，弊端无须再提。然而就算这样的情况下，我们也设计出来为数不少的符合客户要求的方案，证明这种方式的可行性，我们可以在日后设计人员相当较忙的时候临时采用这样的方式。对于人员的薪资问题，我认为就像一台电脑一样，业务人员如同软件，能者多劳，而设计人员则像硬件，什么样的价格就买什么档次的cpu，而设计水平的不同直接影响了公司产品的质量，从而影响客户的选择。而工资结构业务人员采取的是低底薪高提成的方式，设计人员则正应相反，采用高底薪低提成的方式，而与业务人员提成合同总金额不同，设计人员提成应该提利润的部分，如此才能使业务人员在设计过程中更加注重成本的概念。

第四，利润率的控制。大学开篇讲过，知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。物有本末，事有终始，知所先后，则近道已。任何事情因为知止，最后才能有所得。而利润同样应该如此，尤其是对我们新开展的业务来说，更不能根据客户规模而报不同的价格，而最

终我们的合同价和最开始的报价也不应该相差太大。就像商场里面卖衣服一样，品牌的衣服标价是多少就是多少，从不打折，而顾客仍然趋之若鹜，杂牌的衣服最终顾客还了半天价，顾客心理还在想我是不是买亏了一样。所以，我们需要定一个利润率，最低不能低于多少，最高不能高于多少，这个报价由业务人员自己把握，最后业务人员提成按照最后报价的利润率计算。报价是末，那么本则是成本。我们要做出报价，一定要知道成本。否则就会导致本末倒置，其本乱而末置者未之有也！我们要有自己的利润率这是做企业盈利的必要前提，然而再这个前提中的大前提是，我们的成本一定要合理。展览公司不像会展公司需要人际关系非常好而这也正是我们转型的原因之一，展览公司则完全投放到市场，我们的报价也要随着市场去走，不能因为我们保证了利润率，市场的报价是20万我们报给客户就变成30万了，既然投放到了市场，那么客户可以自由的选择，是选择20万还是30万不言而明。正常来说，一件产品的成本每家展览公司不会相差很多，那么报价则取决于各个公司心里的这个度。然而如果我们成本比其他公司高，那么利润率就算比别人的低，我们也不一定能拿得下来。就像刊博会陕西新闻出版局一样，按我们做房交会这么多年的经验，几乎就是桁架和喷绘的陕西展位成本满打满算绝对不会超过万，而实际我们最开始的成本却是3万，那么这个时候我们在像客户报的时候又

怎么可能签下来呢？究竟最后实际造价应该多少，我想看到最终的成品展位图后，成本多少经历过房交会的每个人都应该心知肚明。再由我们选择最终由谁来做的时候，我们应该有的态度应该是我给多少他报多少，而不应该是他报多少我就给多少。

第五，工程成本及报价。业务人员的职责是拿到单子并且将合同金额达到最大值，而工程部的职责则应该是将成本压缩到最低，这样我们才会取得最大的利润值。首先工程成本，就是高是低的问题，陕西期刊已经说明，在此不再纠结。关键是我们如何核算成本，因为公司施工能力的制约，我们不能单用我们核算的成本去做报价，而是应该根据乙方报价我们再从新去核算。那么这样势必出现一些问题，第一我们每个订单都不是百分之百能拿得下来的，但是我们又不能不去做成本报价，那么势必会形成我们拿着方案去找多个工厂报价，并且为了达到利润最大值我们还会去和工厂还价，最后又不和他们合作的情况，那么这样一来二去，很多工厂就不会对我们的业务太上心。第二、时间上，凡是工厂的报价，一般一个展位不会超过半个小时价格就能出来，然而现在我们的情况是一个报价一等就要等一两天而且有些还报不出来，严重影响了客户对我们专业度的信任，这原因主要出在衔接上，现在报价我们完全可以通过网络传输，电话描述的方式，而现在我们仍然采用面对面的交谈，而且还是两个负

责人一起做一件事情，严重影响了工作效率以及公司的运营成本。第三、认为工厂做不了的单子然后我们也就不做了，以郝小倩之前的一个客户为例，其展位材料相对特殊，采用全铝合金的框架来做，不过造型上并不复杂，但是由于认为工厂做不了最后连价格都没有报这一点我却无法赞同，首先对于我们业务人员来说，每一个意向客户后面意味着相当多的拒绝，意味着动辄1、2个月的跟踪铺垫，我们对他们每一个单子都应该认真对待，再者，对于我们做不了的事情别的公司一样也做不了，那么最后无非是成本上涨而已，不过既然顾客确定一定要用这样的方案，而成本又不仅仅是我们一家上涨，那么等同于所有人都站在同样的起跑线上，我们何妨不去出一份报价呢？就报价这块，问题很多，但是关键的问题还是因为我们用的是我们的大脑思考问题，而工厂用的是工厂的大脑思考问题。那么解决的方案我认为可以这样。

就是让我们工程部的想法和工厂的大脑保存一致！做法可以这样，就是我们和工厂用同样的成本核算总成本，然后给工厂一个固定的利润率，并且每年保证一个合同额，如果没达到这个数字，按照原有利润率来算，达到了，工厂年底按几个点返还公司的形式。这样的方式曾经和几个工厂有过沟通，是有可行性的。

第六，各部门人员应该由部门主管直接负责做好份内工

作，其他部门不可直接指挥。否则就会出现像刊博会那样辛苦联系近2个月的客户最后突然通知不用联系而最后被迫放弃的情况而导致员工的积极性大大下降，而人事任命也应该如此，如秦香的问题，本来张总也是好意，都是本着为公司发展的目的去做的，但是由于并不清楚业务部门的实际情况直接任命秦香，最后产生了一些不必要的误会。为了避免类似情况发生，我认为部门衔接之间应该由各部门主管之间直接沟通，避免产生不必要的误会。

第七，绝对不可失信于客户。大道废有仁义，智慧出有大伪，六亲不和有孝慈，国家混乱有忠臣。对于表面的好，在背后一定会有不好的前提。挽狂澜于既倒，不如在要倒之前就先做好防护。而在我们做一些危机公关之前，不如早做准备将一些可以避免的事情避免掉。例如当时解放军总政当时接洽的时候，前一天与张总沟通过，对方有可能需要参观工厂，我们需要早做准备。然而在当天总政的负责人要求当天3点参观工厂的时候，我们才联系工厂的负责人，得知其人正在外地，急忙赶回武汉，回来时已经2点，要知道如果客户当时没有要求3点去而是马上去，如果工厂的负责人当天赶不回来，事情又会发展到什么程度。而此时我与郑洁两人在公司已找了3家工厂核出了3份报价，在多次建议先去接客户无效后，最后，带着报价单4点多才到客户所在地，要知道当时客户住的地方离公司步行不会超过10分钟。此

为第一次失约。第二次则是张总与客户约好让我于星期一早上9与客户见面，然而实际情况并未通知我，仅仅说是否签约看我的意见，而后经过开会讨论后，已至中午，再与客户约被推迟到下午2点过后。此为第二次失约，两次本可避免的失约让客户对我们的信用大为怀疑，险些失约，日后避免。

第八，关于报价，我们的报价应该是在总利润率确定的前提下，每个单项的成本乘上我们需要的利润率，然后根据客户对一些材料的了解程度适当微调。而绝非为了达到最终的数字，东加一点西加一点。这样会导致客户最终如果删掉某些部分导致利润大幅下降的情况。而且尤其是一些场馆所收的费用本来仅为我们代缴，更不应该出错。就如同总政的单子，当时场馆费用核算下来至少2万2，然而最终显示在报价单上的成本却仅仅为5000元，这样报价又有什么策略可言呢？再有就是关于税率的方面的，我认为实际缴税是多少就应该报多少，不需要从中再赚什么钱，首先加2点税点并不会给公司带来多少额外收入，反而会让公司在这上面留下诟病，弊大于利。

此为新公司成立至今的工作总结，以上几点是未来公司发展应该延续或急需解决的重要问题，尤其以工程造价、设计人员以及对外宣传问题应尽早解决。至于其他细节问题今后将于部门总结中再做汇报。

**新公司总结报告 新公司半年工作总结篇五**

新公司总结

总结可以让我们回顾以往的工作，制定好下一步工作计划，下面是小编整理的新公司总结范文，希望对你有帮助。

新公司总结范文一

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，改进实验室管理，规范实验室的运作，更好地融入到我们这个团队，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过公司对新员工入职培训和在品质部各个岗位的实习，很快熟悉了公司的规章，感受企业文化熏陶，明白了作为一个管理者应具备什么样的素质，在工作中精益求精，努力为公司做出自己的贡献；品质部门内的实习，了解了生产工艺知识和产品检验规范，为更好的管理好实验室提供了接口的平台，扩大了对各个部门人员的熟悉，方便以后对工作的沟通，提升工作效率。

二、为了加强对实验室的管理，更新了实验室的流程，加强了仪器设备的维护和保养，培训内部的操作人员，使其能够保证我们检测结果的可靠性。

三、实验室管理程序文件的编写，因为实验室要规范化管理，目标是要通过国家实验室认证，从现在开始，我们就已经开始为以后的工作打下基础，按照iec17025的系统去规范我们的工作。

四、龙岗xx 实验室的规划完善和xrf仪器的选型评估，监督不使用有害物质协议的签署和收集，xrf检测超标后情况的处理，保证我们使用的物料的环保符合性。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种实验室管理知识和化学分析知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

新公司总结范文二

今年四月份，我调动了工作。到了新的工作岗位，后作为一名新员工，我迅速调整自己的状

态，在领导和同事的指导帮助下，积极融入新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将一年以来的工作、学习作以汇报:

一、转变角色，尽快适应工作环境。

到新的企业对于我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员的角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

二、加强学习，努力提高技术水平和业务素质。

到xx后，我积极地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，通过去生产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

三、踏实肯干，端正态度。

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己:我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了xx任务。

四、协同工作。

作为xx的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好xx工作的基础上，一直以来，办公室的电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修；大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我知道的，均给于了耐心答复和解决。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。在今后的工作中，要努力做到:

一、夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自己的技术水平。

二、努力做一个复合型的技术人才。工业自动化涉及的专业很多，在工作中要积极熟悉其他专业特点，使自己在最短时间内成长为一名合格的技术人才。

新公司总结范文三

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团

结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实 际

其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。

比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

新公司总结范文四

不知不觉间，来到\*\*\*公司已经有\*\*年时间了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成绩，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了临沧市烟草公司收储填报系统、曲靖市烟草公司代收代储信息管理系统和现在正在参与的储备项目：云南省烟叶仓储管理信息系统。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习

的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担

当。

3、在半年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空

间。

2.对流程不够熟悉；在半年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提

3.工作不够精细化；平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4.工作方式不够灵活；在开发的过程中，周围能能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5.缺乏工作经验，尤其是现场经验；今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以

后的工作中加强学习力度。

6.缺少平时工作的知识总结；这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7.做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

五、20xx年工作计划

明年，公司要开拓新的烟草公司软件使用领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；

5、精细化工作方式的思考和实践。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。在参加工作的这半年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找