# 提交公司的工作总结(推荐40篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-04-17

*提交公司的工作总结1金蛇辞岁寒风尽，万马奔腾春意来。勿忙的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员...*

**提交公司的工作总结1**

金蛇辞岁寒风尽，万马奔腾春意来。勿忙的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

一、工作总结

（一）安全工作：增强安全意识，落实安全责任。

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

（二）营运工作

1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

年初公司根据发展规划，进行了营采分离，成立了采购部，制定了营运部、采购部管理规定，规范营运和采购作业程序，明

确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管员人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新DM单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

4、调整经营方式，增强公司主动权

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，

并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

（三）拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

（四）万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20xx年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

（五）加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，

做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

（六）20xx年工作存在的问题

1、卖场营运管理缺少专业指导，管理人员专业知识有待提高，具有专业知识的管理人员严重缺乏。

2、卖场管理工作需大力加强，员工服务意识和服务态度有待进一步提高。

3、公司执行力需加强，各项制度、工作安排的落实、检查督促需到位。

4、商品陈列技巧和排面维护不力，陈列效果欠佳。

5、DM促销力度不够、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。

6、商品的汰换工作落实差，单品过多，新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。

7、服务水平普遍较差。缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。

8、员工流动性较大。随着老员工的调离，门店新进员工占比较大，尤其是收银组，造成前台收银服务水平普遍较低，需进一步加强员工业务技能的培训和提升。

**提交公司的工作总结2**

各位领导，各位同事：

大家好!

一年来，在各级领导的支持和关怀下，在同志们的帮助下，认真作好本职工作，不断加强理论学习，努力提高自身素质，严肃认真地履行着一名职工代表应尽的职责，在此，就这一年来的工作向各位领导和同志们作一下汇报，请予以审议。

一、脚踏实地做好本职工作

作为一名职工代表，使我深刻感受到职工代表对每一个员工和我们企业的重要性，企业兴于发展，败于舒散。职工代表是职工心声的代言人，是一个上下关联人人相关链，是一张紧密相连的网。

作为一名职工代表，不论工作环境和任务如何变化，都应清晰字的职责，通过在日常工作中与身边职工的交流和沟通，了解他们对企业发展的寄望和真诚的建议，积极向组织反映他们的心声。同时，积极宣传公司发展意向，鼓舞干劲，努力用自己所长消除负面影响。

二、切实履行代表的各项职责，力争做合格的职工代表

职工代表是公司与广大职工之间联系的桥梁，是广大职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用。作为一名职工代表，在今后的工作中，我要首先武装好自己，我不仅把代表当作一种荣誉，更会时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任。作为职工代表真正关心和代表广大一线职工的根本利益，真正相信和依靠广大职工，全心全意为职工服务。在参加公司职代会期间，认真听取报告，仔细领会文件精神，关心公司的发展，愿意为公司的发展积极献言献策，认真反映职工的心声;会议后，能迅速向其他职工传达公司职代会的精神，将公司新的政策、新的形势带回分场，让职工都能够及时解公司的各项新动态，大会期间，积极提出议案和建议;闭会期间，能够及时了解职工们的心声和诉求，积极向有关部门反映职工们的心声。

职工选举我做代表，是对我的信任，并寄托了很大的期望。希望职工代表真实反映他们的意见和要求，切实维护和代表基层职工的利益和愿望。作为一名职工代表，在思想上，有着坚定的群众观念，相信和依靠群众，不断保持和职工密切联系，虚心、认真地听取和反映他们的意见和要求，关心他们的切身利益，主动地保护他们的合法权益。有一些职工在日常工作中、生活上遇到了困难和问题，但是又不知道向谁去表达自己的诉求。作为职工代表，就更重视听取他们的意见，依照公司的政策和规定，努力去维护他们的正当权益和合法要求。而这本身也是职工代表进行调查研究，了解基层民意的好机会、好方法之一，有利自己行使职权、履行义务，真正反映民意。平时密切联系群众，听取职工的真实意见和要求，依照代表法的规定履行职责，牢固树立接受广大职工监督的观念，自觉、主动地接受群众的监督。以实际行动履行一名职工代表的神圣职责。

三、存在的缺点与不足

作为职工代表，在行使代表的职责时还存在很多的不足。首先是业务水平的不高，平时由于放松的对自己的要求，忙于工作，专业知识掌握不够扎实，管理知识缺乏，造成工作中经常出现疏漏。其次是自身素质有待进一步提高，没能充分发挥一名职工代表的作用，传达精神多，反映职工意见少;学习文件多，对公司发展献言献策少。

四、今后努力方向

1、加强专业知识的学习，提高本职工作的能力，在工作中不断积累经验教训，提高自己处理和解决问题的能力。

2、作为职工代表，要不断提高自己的法律意识，增强法制观念，增长法律知识，在行动上自觉地、模范地遵守法律和公司的各项管理规定。要多学习管理、法律、等方面的知识，拓宽自己的知识面，提高自己的综合素质。

3、要认真学习紧紧团结周围，认真领会公司的文件精神，为公司的发展出一份力。牢固树立全心全意为职工服务的思想，广泛收集职工意见，代表职工的心声，争取做一名合格的职工代表。

敬礼!

**提交公司的工作总结3**

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门领导的正确指导下，我们的工作着重于内部费用的控管、成本、费用的核算以及对集团下属各公司的财务制度的完善、紧跟公司各项工作部署。在核算、账务处理方面做了应尽的责任。为了总结，发扬成绩，克服不足，现将x年个人工作总结如下：

>1.费用的规范管理

严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

>2.会计的基础工作

(1)规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2)按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3)每月按时申报各项税金。在集团公司的年中审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4)不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5)每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最准的公司资金信息。

>3.财务核算与管理工作

(1)按领导要求对村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4)月份根据公司去年的利润将年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5)积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

>4.努力完成领导交办的临时性工作

**提交公司的工作总结4**

xxx年，在省、市金融办和县委、县政府的正确领导下，在全体小贷人的共同努力下，如东县小贷公司规范运行，稳步发展，在服务“三农”和县域小企业、中小型科技型企业发展中发挥了积极作用，获得经济效益和社会效益双丰收。现将今年来我县在开展小额贷款公司发展工作情况总结如下：

>一、小贷公司监管情况

（一）完善体系，提升监管团队业务水平

一是完善监管体系。我县不断建立健全完善的运行管理体系，形成了以金融办为主体，县财政局、发改委、人行如东县支行齐抓共管的\_面。二是定期组织学习交流。担负监管职责的各单位和部门分别落实相关专业业务人员为小贷公司的监管员，定期组织培训教育，全面提高监管人员业务水平和能力。三是因地制宜，制定符合如东实际的监管办法。根据《江苏省小额贷款公司监管员工作规则》，结合如东实际，制定出我县小额贷款公司的一套监管规则，并对照执行。

（二）加强监管，促进小贷公司规范运作

一是规范程序，严把市场准入关。今年我县新发展的平安农贷，在申报之初，便对主发起人资质、董事和高级管理人员进行了资格审查，并全程跟踪督查，目前正在有序筹建。二是常态化监管。我办坚持每周三次通过小贷公司监管系统，实时掌握小贷公司信贷业务开展情况，发现问题，及时约谈，要求整改；按月收集小贷公司业务经营主要数据，适时开展现场检查；每季度组织人行、财政、审计等部门的相关人员，到小贷公司进行现场检查，检查、指导公司执行法律法规及合规经营情况，及时传达省、市金融办最新文件精神和政策要点，并听取小贷公司的意见和建议，形成巡查台账。三是认真规范做好小贷公司评级工作。今年我县顺通农贷参加评级，最终评级结果为AA级，比去年上升两个等级。四是加强小贷公司日常考核。严格执行《南通市农村小额贷款公司年度考核评价办法》，组织指导小贷公司按季做好自评，有序开展年度考核考评工作。

（三）优化服务，力促小贷公司更好更快发展

在小贷公司监管工作中，我们始终坚持“监管与服务为一体”的理念，坚持做好小贷公司的日常监管和服务工作，促进全县小贷公司更好更快发展。一是加强宣传推广。小贷公司作为新生事物，针对有资金需求的农户和中小企业对农村小额贷款公司的认识不够，对其业务和经营模式还不了解的实际，通过网站、《如东快讯》、电视台等媒体，多渠道、多形式宣传推广，提高社会认知度。二是主动提供服务。我们致力于探索由被动服务向主动提供服务的转变途径，积极为小贷公司搭建平台扩展潜在客户群；为小贷公司之间搭建交流平台，形成行业合力，规避潜在风险；开展中小企业融资洽谈会等活动，主动把小贷公司推介给有融资需求的企业，发放宣传材料，挖掘潜在客户群。

>二、当前存在问题

我县小贷公司发展虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足。一是创新发展动力不强。贷款品种的开发、中间业务的开拓还有待于进一步思考和实践。二是合规经营仍有不足。小贷公司在合规经营有关的细节方面仍有提升空间。三是资金来源存在瓶颈。事实上，许多金融机构由于一些原因，对小贷公司的融资不支持，造成小贷公司融资渠道不通畅。四是经营风险有所增加。小贷公司对贷款人信用记录掌握不全面，在一定程度上增加了其风险控制难度，增加了不良贷款的发生几率。

>三、下一步工作打算

xxx年截至目前，我县三家小贷公司发展情况总体良好，新建的平安小贷各项筹建工作也正在有序开展之中，达到了预期发展的序时要求。接下来，我们将坚持“强化监管、防范风险、服务三农、客信立身、联网运行、创新驱动”的发展方针，进一步强化监管，优化服务，力促小贷公司进一步重视社会责任，立足服务“三农”，坚持多元化经营，促进小贷公司长远发展。具体计划如下：

（一）进一步完善现场检查

一是根据小贷公司评级具体要求来进一步细化现场检查的内容，下发到各小贷公司，从而让小贷公司在日常经营管理过程中有据可依，增强合规经营意识和风险防范意识。二是检查前印发现场检查通知单，具体通知现场检查的时间和检查内容，要求各小贷公司准备好相关资料。三是现场检查结束后，根据检查结果，下发整改通知单，要求各小贷公司针对现场检查过程中发现的问题限期整改，并适时检查整改情况。

（二）进一步创新监管模式

一是加强评级结果的运用。督促小贷公司对评级过程中的扣分项进行对照整改，走向更加合规的方向。二是对不同等级的小贷公司实行分类管理。根据评级结果和现场检查结果，对合规性、风险控制能力不在一个等次的小贷公司在现场检查的频率、具体指标的把控上实行分类管理，提高监管效率。三是建立健全激励机制。从经济的角度看，通过小贷公司日常监管的结果，激励小贷公司更好地发展。针对较优的小贷公司，在协调融资支持、与其他金融机构合作方面给予更大的空间，在业务发展上也给予更大的创新空间。

（三）进一步拓展服务务范围

针对小贷公司自身特点和发展需求，为小贷公司提供更广范围、更大力度的服务和支持。一是资金上的支持，比如融资支持。二是业务上的支持，搭建小贷公司与中小企业合作平台，助其发展优质客户；及时提供新的中间业务信息，助其开展多元业务。三是发展上的支持，比如帮助其向融资公司、村镇银行等其他金融机构转换。四是环境上的支持，帮助小贷公司做好与其他金融机构的对接，互通信息有无，规避行业风险，实现其与主流金融行业的合作共赢；规范民间借贷，打击暴力追债，防范恶意欠薪、弃企逃债，营造良好的金融环境。

**提交公司的工作总结5**

自20xx年x月x日公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将x年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下：

>一、经营管理情况

（一）严格执行国家政策，确保各项指标达到省金融办的要求。

截止x年x月x日，公司严格按照服务“三农”的原则，借款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，面向“三农”发放的借款占借款总额的90%以上；同一借款人最高限额控制在200万元以内；账面利率控制在基准利率倍之间；无跨区域发放借款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

（二）积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐。

x年x月份以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。

（三）以效益为核心,完善工作效率，提高服务质量。

公司在不断加强和改善日常信贷工作的同时，注重和加强了信贷人员业务能力的学习和培养，逐步提高了工作人员工作质量和效率，建立了完整的客户信息档案，强化服务手段，改善服务效率，提升了公司的对外形象。

>二、人事变动情况。

截止x年x月x日，公司正式员工共计x人。其中客户部x人，风险管理部x人，财务部x人，副总经理x人。

>三、业务经营指标情况

（一）全年数据。

x年x月至x月，公司累计发生业务x笔，截止x年x月x日借款余额为x万元，累计发放借款x万元，日均借款余额x万元，累计利息收入x万元，已收利息x万元，应收未收利息x万元；累计费用收入x万元，已收取费用x万元，应收未收费用x万元。

x年利息及咨询费收入

项目利息收入其中：已收利息应收未收利息、咨询费用收入、利息及费用收入总计金额（万元）

（二）x年第x季度数据

x年x月至x月，累计新发生业务x笔，同比第x季度新增借款x万元，新增利息收入x万元，新增费用收入x万元。

x年第四季度数据

季度第3季度第4季度利息收入咨询费收入

（三）x年以后预计利息及费用收入

已签订借款合同并发放的借款中x年x月x日以后预计利息收入为x万元，，费用收入为x5万元。

20xx年以后预计利息及费用收入项目利息收入费用收入利息收入（万元）

（四）借款质量

截止x年x月x日，累计发放借款x笔。其中到期收回x笔，逾期x笔，金额x万元，目前已经与客户达成协议，客户承诺于x年x月偿付本息。

（五）借款担保比例：

1、保证担保借款x笔，累计金额x万元，占比x%；

2、抵押担保借款x笔，累计金额x万元，占比x%；

3、质押担保借款x笔，累计金额x万元，占比x7%；

>四、存在的问题。

回顾x年以来的工作，公司虽然取得了一定的成绩，但与股东及董事的要求还有很大的差距，主要表现在：

（一）员工队伍专业化水平不理想。

公司正式运行半年以来，客户经理的培养取得了一定的成效，但具有丰富管理经验的技术人、独挡一面的人才较少，相比其他同业对手，客户经理队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。

（二）营销范围未达到预期构想。

自20xx年第一次股东会后，在营销网络的构建上，公司已在x地区建立了营销网络，由于信息不对称，信息获取渠道尚未完全打通，虽然公司已建立了一定的稳定客户群体，但由于一些客观因素的存在，本地区的营销网络推进范围仍然收效甚微。

（三）借款操作流程与客户需求不吻合。

在公司成立之初，信贷操作流程基本沿用银行信贷模式，但在实际运行中，多项操作模式同实际情况存在一定差异，如在办理抵质押登记时，由于各地州对小贷公司政策不一致，导致业务办理效率和质量未达到预期效果，未能体现出小额借款公司具有的方便、快捷的特点。

（四）内部管理力度不够。

公司自正式营业以来，着重搭建了以业务发展为重心的经营方针，但在实际的运行当中，许多内部管理问题逐渐显露，主要体现在信贷资产质量，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

（五）行业集中度较高。

自公司正式营业以来，公司客户主要集中在房地产业及建筑施工行业间，但自x年x月以来，国家集中出台了多项针对地产调控的打压政策，并多次提高准备金及借款利率，对我公司主要客户的预期经营存在一定的影响，政策面带来的风险存在诸多不确定因素。

（六）信用借款比例过高。

由于种种客观原因的存在，我公司借款多为担保人以信用担保的

方式发放的信用担保借款，固定资产类的抵押担保比例偏低，具有一定潜在的风险。

>五、工作规划

针对今年经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

（一）实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈”。

1、招贤纳才，网罗公司发展专业人才。根据企业发展战略，适时调整用人政策，招聘专业人才，充实公司的技术力量，满足我公司长期人才需求。

2、立足岗位，加强培养。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，注重企业现有人才培养，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。鼓励立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题；对现有人才中具有一定实践经验、有培养前途的，创造条件进行专门的理论培训，进一步拓宽知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。

3、建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。鼓励员工发挥、创造，让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理；敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感，充分发挥才能，做到公司与员工在利益上的双赢。

4、鼓励学习，不断提高。随着公司各种管理法规的不断完善，逐步建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

（二）统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

1、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。

2、加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

3、扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣传力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体扩大市场占领份额。

（三）建章立制，实行公司规范化管理。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险，加大借款三查力度，明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放借款，杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现借款风险扩大趋势，杜绝新增不良借款。严格考核，将借款资产质量与信贷人员绩效收入直接挂钩。

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情况的检查和督办。

3、强化借款投放和风险管理。因地制宜，确定支持产业和投放重点。深入研究各信贷项目中的风险点，有效防范风险。

4、提高服务质量，把握好重要数据、重点问题、重点环节和重点区域的分析和监控，有针对性的提出解决办法，为信贷工作提供参考。

5、强化信贷业务培训。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对借款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。实行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，学习同行业先进经验，找出差距，纠正不足。定期对信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

（四）认清形势，及早谋划，进一步增强资金实力。

由于国家政策调控的影响，预计明年内信贷资金市场将面临更大压力，对信贷运营势必带来影响。因此，需精心组织，在确保运营资金能够在合法合规的前提下，拓展融资渠道，充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势，及早谋划，制定符合市场导向的信贷工作指引，及早准备信贷工作方案和计划，树立“任务有压力，完成有信心”正确工作理念，确保信贷工作稳步、健康、有序开展。

（五）调整信贷结构，全面控制风险

1、仔细研究国家宏观调控政策，积极营销具有实体经济平稳健康运行与自身可持续发展的优质客户。保持信贷总额的合理增长与均衡投放，注重通过提高借款周转速度和运作质量来满足客户融资需求。加快非信贷融资产品的创新发展，积极为实体经济发展提供多渠

道融资支持。

2、积极推进经营结构战略性调整，加快发展方式转变。主动适应经济金融形势变化，以加快发展方式转变为主线，对信贷项目担保方式深入研究，逐步提高抵质押担保比例，持续提升业务的竞争发展能力和盈利水平，不断增强发展的全面性、协调性和持续性。

最后，在x年的工作中，要充分利用我公司具有的优势，既要看到公司发展中有利的一面，同时还有清晰的危机感，以及高度的使命感、责任感一如既往的为客户和社会提供满意的产品和服务，将产值做大，将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。

**提交公司的工作总结6**

公司是一个非常民主和谐的公司，也是一个非常不错的发展平台，我也希望自己可以在公司有一个不错的发展，拥有一个很好的未来，我也会在以后的工作上面努力的做好自己的工作，尽心尽力的为公司做事，和气友善的和公司的同事吧一起共事，共同加油向上。虽说来到公司才一周的时间，在这一星期的工作当中，我也对自己的工作和公司有了更好的了解，自己的工作也在围绕着更好的适应和融入公司去开展。

短短的一个星期，我也对自己的工作很好的上手了，因为自己一直以来都是从事的同一个类型的工作，所以哪怕是一个新的环境和新公司，但是自己依旧还是可以很好的上手自己的工作，自己也随着对工作内容的熟悉，以及对公司的企业文化、工作的一些细节和流程的了解，也很好的将自己的工作熟练了不少，当然自己之所以可以这么快的适应新的工作，都是离不开公司的所有的同事的帮助的，起初刚进入公司的时候，不管是做什么都有点束手束脚的，自己的工作开展的也不够大方和自信，自己本身就是一个不擅长去主动的交际的人，幸好自己办公室的同事因为他们的热情带动了我，从我到部门的第一天就热情的为我介绍公司，介绍自己的工作，到之后为了我开展部门的聚餐，在同事们的热情当中，我也很好地融入到了公司和部门，随后自己的工作的开展也就顺手了

很多，我知道自己刚开始进入到公司，刚开始开展自己的工作，还有很多的问题和不足需要自己及时的去弥补和改善，所以这一周的时间我一直都认真的学习和完善，我也一直都没有准时的下班，每天总是第一个来到公司，最后一个从公司下班的人，我清楚自己身上的不足和缺陷，所以我也会及时的去改正，希望自己可以成为一个更加完美的员工，尽自己的的力量去用最短的时间完成自己进入公司的工作，很好的适应和融入到公司，所以尽管自己感到辛苦和疲惫，但是自己依然觉得值得。

一星期的时间真的很短，但是对于我而言，我觉得一个星期已经完全让我适应了新的工作，融入了新的公司和环境，我也将在之后的工作当中更好的去完成自己的工作，更努力的去做好自己，将自己的事情都完成到极致，追求完美，热爱工作，积极向上的努力，会让公司的每一个人都对我刮目相看。

**提交公司的工作总结7**

我于x年某某月某某日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经一年过去了，现将这一年的工作情况总结如下：

>1.注重学习

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

>2.帮助采购核对前期的应付账款余额

并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给某某，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

>3.根据核对后的应付账款余额重新建产新账

并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

>4.建立库存明细账

在月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

>5.在工作中，善于思考

发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

>6.接手运费的登记工作

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

>7.热心回答同事询问的问题

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**提交公司的工作总结8**

一年来，维护站始终把用心服务放在重要位置，努力在提高维护综合素质。确立了清晰的工作思路。今年年初，根据区公司和项目部的要求，结合自身实际，维护站确立了以防为主、防治结合、综合治理的基站维护工作思路，确保了项目部提出的基站“三无”及无VIP退服、无超长退服、无批量退服。严格执行省公司和项目部的各项决定和认务，各项指标均达到公司要求和项目部制定的标准。

>一、20xx年工作总结

(一)网络运行维护：

1、网络各项KPI指标均达到挑战值

在建维部人员维护人员和代维人员共同努力下，基站、管线、集团等各项维护工作均取得一定成绩。1月到9月GSM小区完好率、TD小区完好率指标、彩信接通率、设备告警解决率、投诉处理解决率、重要环境告警响应及时率、动环监控完好率等各项KPI指标均达到了挑战值。

2、加强代维的精细管理，提升代维公司的维护水平

（1）、建维部围绕一个核心（以“科学管理”为核心），继续提升三项能力（代维公司的自主维护能力、精细管理能力、应急保障能力），狠抓四个质量（巡检完成质量、故障处理质量、数据报表质量和贯彻执行质量），全面提升代维管理工作，提升代维公司的维护质量，确保网络的稳定和畅通。1月份到9月份共计处理基站故障350余次，投诉处理1000余次，巡检基站600余站次，应急发电160余次，累计发电时长700余小时。

（2）、加强代维基站的.检查力度，重点排查基站的安全隐患。对线路维护站的包线员提出了勤走、勤看、勤宣传的护线基本原则和奖勤罚懒的管理目标。加强代维发电管理工作，通过各种手段避免虚报油料、假发电等情况的发生，要求代维人员了解所有基站蓄电池的放电能力，合理安排发电路线，。

（3）、加强基站耗电量管控度，降低基站单载频耗电量

建立和完善基站电费台账，每月电业局发行电量，按用户号录入基站电费台账系统，通过基站配置情况、监控系统的数字电表、每月用电量信息来对比，找出电量存在异常的基站，再通过现场加装室内电表等措施来进行进一步的核实，如确实是电业计量表存在问题，再找电业部门更换。

(二)网络工程建设：

1、基站建设

完成TD6期4个新建宏基站、9个共址宏基站、4个新建微基站和期2个新建基站的建设施工工作，目前基站已全部开通。

2、集团专线

截止到20xx年10月，共下发专线图纸34条，目前已开通19条，具备开通条件的共11条。

3、工程验收

完成TD6期、期、LTE、全业务二期、集团专线共计余公里管道和80余公里直埋光缆。

>二、工作上的短板分析及改进措施

1、在学习方面仍然存在短板，在激烈的市场竞争中深感不断汲取各方面知识的重要性，因此下一步仍需继续加强自身的学习，特别是对工程施工管理、传输设备理论、交换机数据配置、WLAN数据配置等知识的学习与积累。

2、目前基站选址难度较大，尤其是新建小区等热点区域，下一步需要加快选址进度，对已达成意向协议的签订合同，力争年底完成10个基站的合同签订工作。

>三、20xx年工作思路

(一)网络维护：

1、加强网络基础维护工作，加强各代维公司的管理力度，全力完成网络各项KPI指标，力争全部KPI指标达到市公司规定的挑战值，同时根据富裕工作情况，努力创新，挖掘工作中的亮点，在完成维护工作的基础上，力争有加分项，为县公司圆满完成今年KPI指标做贡献。

2、加强基站电量管理工作，每月对基站用电情况进行核实，对用电异常的基站及时进行整改，力争年底基站单载频用电量达到公司考核要求。

3、加强网络投诉的跟踪及分析，同时对富裕县城内进行信号普查，力争掌握富裕县内弱覆盖等相关情况，为基站建设和室分建设提供可靠数据。

(二)工程建设：

1、对集团专线建设任务重点跟踪，通过合理安排施工计划，抓质量、抢进度、力争按时完成集团专线建设任务，为集团收入达到公司指标提供有力保证。

2、加强工程建设安全管理工作，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，把工程建设安全管理工作放在重要位置，确保工程施工安全。

3、根据县城内基站整体规划，今年底明年初完成19个LTE宏基站的选址工作，同时提前做好管线预埋、配套施工等工作，为公司TD-LTE建设打下牢固的基础。

**提交公司的工作总结9**

近年来，X市XXX有限公司在全省率先推行专业文艺院团竞聘上岗等内部改革，探索出一条“主体不变机制变、主业不变功能变、公益不变服务变”的文艺院团渐进式改革路子，实现了“一年一个样，几年大变样”的跨越式发展。其改革发展经验得到中央和省市充分肯定，先后被国家文化部、省文化厅授予“全国文化系统先进集体”、“省文化产业示范基地”等荣誉称号。

一、企业改革及运营情况1.一颗子激活一盘棋。X市歌舞团成立于XXX年，管理机制滞后，等着任务搞演出，靠着财政过日子，全团一年仅有十几场演出，发展举步维艰，一度面临解体，拖欠员工社保费达X多万元。X年，借着文化体制改革东风，市委、市政府果断决策，提出“早改早脱困、早改早受益、早改早发展”的改革要求，通过了“按需设岗，竞聘上岗，以岗定酬，合同管理”的歌舞团内部机制改革方案，同时明确由市财政补助解决市歌舞团欠缴基本养老金以及人员分流辞职补助费，保证了改革的顺利进行和内部的安定稳定。此后，歌舞团因地制宜、大胆创新，采取了演员人员灵活招聘、与市艺校联合办学等一系列机制创新，激发和释放了内在活力，成功走出困境。

2.一个实体闯出一片天。20xx年，内部改革初见成效的市歌舞团抢抓机遇、走向市场，注册成立了“XXX有限公司”，以市场为导向，向管理要效益，转变经营方式，实现一套人马，两块牌子运作。特别是实行以岗定酬、岗变薪变的新分配制度，在XX个县（市）分别设立区域经理分块经营，极大调动了演职员工闯市场、争效益的积极性、主动性和创造性。近年来，X传媒积极拓展盈利渠道，与移动公司、农行、XX集团、经济开发区等大型企业单位和地方商会、社会团体结为战略合作伙伴，为其长期提供礼仪、演艺、广告等商业服务，形成以演艺为主业，兼营庆典礼仪、广告会展、艺术培训等衍生产品开发的多元经营模式。20xx年传媒正式加入中国东部剧院院线联盟，策划引进中央歌剧院交响乐团、中国歌剧舞剧院、XX艺术团等专业团体来明演出，不断提升演出档次和品位。XXX有限公司每年的十几场到现在每年演出XXX多场，营业收入从改革前的不足XX万，年收入突破XXXX万；

演职员收入由每月平均X元到现在每月平均X元，取得了社会效益和经济效益双丰收（整体实力和市竞争力得到不断提升）。20xx年被评为“全省文化体制改革工作先进单位”。

3.一台车服务一方百姓。公司始终坚持公益性与经营性并重，一手抓文化事业，一手抓文化产业，以公益服务锻炼队伍、展示实力，以产业发展推动公益事业。依托省上支持配备的流动舞台车，广泛开展面向基层、服务群众的文化活动。近年来，通过团企合作，创作了一批群众喜闻乐见的优秀节目，开展声势浩大的流动舞台车百场送戏下乡巡回演出活动，在全市X个县（市、区）XXXX个乡镇演出XXX多场，观看演出的农民群众超百万人次。此外，还以“周周有戏看”为载体开展公益性低票价文化惠民活动，以及“文化进园区”、“文化进社区”、“文化进军营”及慰问农民工等公益演出活动，中央与省级重要媒体多次进行了专题报道宣传，在丰富群众文化生活、创建文明城市等方面发挥积极作用，赢得了社会的广泛赞誉，并获得充分肯定。

二、下一步发展计划改革只有起点没有终点，XXX有限公司将以贯彻落实全国、全省宣传思想工作会议精神为动力，以服务文化大发展大繁荣为己任，着力更新理念、拓展领域、创新模式，努力成为全市演艺娱乐业的领军企业。

1.编排精品剧目，做强演艺主业。针对演艺娱乐市场需求，加大原创节目创作，既要有高雅艺术，也要有通俗娱乐节目，满足群众多层次的文化消费需求。积极参与X旅游演艺等本土文化项目开发，加大地方特色的剧本创作、艺术创新和演出编排力度，通过文化旅游演出、动漫人物扮演等大型演出活动为演出产品的创作、运营带来新的模式，注入新的活力，进一步挖掘演出消费的市场潜力。今明两年重点从X历史文化元素中撷取最出彩的部分，邀请中国歌剧舞剧院策划编排一台大型舞台剧《X意象》，将情景剧、歌舞、戏剧、民俗表演等融合其中、有机串联，打造一台有较大影响力的X特色文化演艺剧目，使之成为一张“流动的X名片”。同时，加盟XX省文艺演出院线，实现X家院团联网统一售票，从本地售票延伸为异地售票，进一步拓展演出市场。

2.更新发展理念，拓展多元经营。针对去年来礼仪庆典业务有所缩减的形势变化，公司将进一步转观念、闯市场、增效益，全面拓展商业演出、广告会展、活动企划、艺术培训等相关业务，实现混业经营和跨界发展。近期重点突破四大业务：一是办好X艺术培训中心。依托X的品牌影响力和专业演员队伍，特别是“周周有戏看”等舞台演出机会吸引力，创办X市最大规模、最具权威、最富影响力的中小学生艺术培训学校，开设声乐、舞蹈、国学等课程，既为孩子们提供理论学习的场所和展示才艺的舞台，又为企业赢得良好的社会声誉和一定的经济效益。二是扩大户外广告业务。在市区醒目位置新投资安装一块X平方米的LED显示屏，面向向全市进行广告招商，同时与商业演出和公益活动的赞助商广告相结合，提升商业广告代理的竞争力。三是积极拓展婚庆业务，占领高端婚礼市场。成立婚庆制作小组,安排团队到XX、XX等地进行观摩学习创意策划、现场布置、手工制作、花艺、摄影摄像等方面的婚庆业务,逐步与我市高端酒店、婚车出租公司、花店、喜糖店、婚纱摄影店建立合作关系，打造“婚庆一条龙服务”。四是做大展会活动企划业务。发挥演艺、企划人才和演艺器材设备的优势，积极承揽各类展会活动策划、布展业务。同时针对中小演艺团队和企业单位的需求，开展演艺器材设备的出租业务。

3.创新营销模式，提升品牌形象。按照市场化运作的要求，积极借助现代传播媒体和公益活动做好宣传营销工作，做好自我包装和创意推广，进一步扩大X的知名度、美誉度和公信度。着手建立X传媒公司官方网站和微博、微信，及时发布最新演出资讯，并附介绍及相关演出视频。根据上班族的时间规律，在上下班高峰期利用车载电视滚动播出最新上演剧目的精彩片段，在人流量较大的天桥、路口设置LED屏投放企业宣传海报，潜移默化中激发市民的文化消费热情。按季度制作宣传册，将演出计划和剧目介绍以最形象的方式让群众一目了然，抓住人们的猎奇心理，从而吸引更多观众和客户。继续发挥客家文化艺术中心的作用，进一步做好“流动舞台车送戏下乡”、“周周有戏看”等公共文化服务，既可丰富基层群众的精神文化生活，又能提升X的企业品牌形象。

4.完善激励机制，打造一流团队。按照现代企业制度的要求，建立健全企业管理和人才激励机制，成为更具竞争力的市场主体。制定人才队伍培训计划，继续从每年的营业收入中划拨X％作为专项经费用于各部室主任及编导外出观摩考察，鼓励公司演职员工赴专业院团学习本专业表演或拓展其他灯光、音响、编导等舞台技艺，不断提高演职人员专业水平。鼓励公司中高层管理人员参加XX大学企业总裁MBA高级研修班学习，不断提高适应市场经济的能力。加大高层次演艺人才引进力度，重点引进既懂表演艺术、又善经营管理的复合型人才，防止人才断层。进一步完善区域营销经理梯级式奖罚办法，在企业内部按职位定额业绩指数，按业绩指数发放月薪，每年评选营销标兵给予奖励，打造一个敢闯敢拼、多才多艺的企业团队。

**提交公司的工作总结10**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

>1.前台接待方面

20xx年x月至x月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达x人次左右。

>2.会议接待方面

1)外部会议接待

积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2)内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议x次以上。

3)视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现;在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

>3.费用报销、合同录入工作

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据x余份。合同录入x余份。

>4.综合事务工作

20xx年x月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至x月底，共接待公安查询x次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件x份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息x篇，采编x之窗x期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

>5.其他工作

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会;在x演讲活动中获得第一名;x演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备19年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

>6.工作中的不足

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

>年工作计划

1)加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2)积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3)做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将工会送温暖活动继续开展下去。

4)加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

20xx年即将过去，充满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

**提交公司的工作总结11**

作为XX集团子公司的XX公司，财务部是公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下的工作总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、费用成本方面的管理

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

1、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

2、国家财政部门对公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对公司财务基础管理工作给予了肯定。给公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给分的一家公司。

3、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

1、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

2、正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

3、在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

4、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

**提交公司的工作总结12**

20xx年是企业改革的第二年，深入进行企业改革，努力提高经济效益，任务更加繁重，也是企业的生存和发展的关键时期，明年我们将主要抓好以下几方面工作：

1、继续抓好固本强基工程。明年，我们将按照上级和局党委的要求，继续做好固本强基工程，加强领导，精心组织，扎扎实实做好固本强基工程和党支部规范化建设工作，争取党支部规范化建设早日达标。一是要充实和加强专兼职干部队伍建设，保证党支部日常工作正常有序地进行。二是公司领导特别是党政一把手应带头抓党建、抓精神文明建设，实行“一岗双责”，在自觉抓好公司日常经营工作的同时，做好党的建设和思想政治工作，增强抓党建、带队伍的能力，做到企业与党建两项工作一起抓，两个责任一起负，使业务工作与党的建设、思想政治工作相互促进。

2、继续做好投融资工作。随着以我局竞争上岗，建立新型劳动工资制度为内容的企业改革工作顺利进行，明年，我局企业改革将进入企业资本结构调整，转变经营机制，提高经济效益为目标的深化改革工作，作为以资产经营为主的公司，我们担负着繁重的投融资任务，以及对资金的监督和管理。按照局属企业改革的整体部署和局党委对我们的要求，明年我们还要注资x亿多元到x公司和局属其他x个企业。现在国家货币政策有所紧缩，贷款利率已经提高，资金成本也不断增加，给我们融资工作带来不少困难。我们要继续做好融资工作，拓宽融资渠道，提升融资能力，选择有利的融资方式，提高资金利用效率，促进局属企业改革的顺利进行。为保证x公司注册资金及时到位，我公司经与相关银行商讨，拟采用信托融资方式筹集资本性投资所需资金，以确保 “x”项目投资款及时到位，促进“x”工程项目顺利进行。

3、强化财务监督管理，探讨投资型公司管理模式。作为局属以资产经营为主的公司，明年我们要在做好日常业务工作的基础上，增强发展意识、创新意识、忧患意识，加强对注入资金和担保资金的财务管理，使公司逐步朝着企业规范化管理的路子迈进。一是加强规章制度建设，建立和完善投资可行性分析报告制度、财务监督制度、产权代表报告制度、审计监督制度，形成一套富有资产经营公司特色的制度体系；二是按照《企业会计制度》的要求，尽快建立和完善财务管理体系、会计核算体系和资金运作监控体系，尤其要关注注资企业的经营状况，要逐步探索出一套行之有效管理科学的财务监督和管理的路子；三是建立和完善资金防范风险制度，在增量投资和担保融资上，要科学预算，量力而行，做好财务分析，避免盲目投资、融资、担保，防患投资和贷款担保的风险，防患于未然。

4、拓宽公司经营渠道，积极稳健开发新项目。明年，我们要利用公司经营收入稳定、效益比较好、融资能力强的优势，务实创新，拓宽公司经营业务范围，开拓公司新的经济增长点，逐步改变公司经营单一的状况。一是做好x公司调研分析工作，在做好x服务的前提下，积极探讨x公司新的经营发展模式，使x公司参与到市场竞争的大环境中去，走一条自负盈亏、自我发展之路；二是利用投资x公司、x高速公路的契机，积累投资收费公路的数据和资料，加强公路投资的研究和分析，探讨公路投融资的特点，分析收费公路行业的前景，通过资本经营、阶段持股的方式开发收费公路新项目，促进公司经营效益的提高。

创新公司运行机制，促进局属企业资本结构调整，经济效益提高，改革顺利进行，是局党委给我们一项重要而又艰巨的任务。展望20xx年，我们必将按照局属企业改革的整体部署，抓住机遇，扎实工作，解放思想，与时俱进，以高度的政治责任感、饱满的工作热情，创造性地开展工作，为不断提高企业经济效益而努力！

**提交公司的工作总结13**

12月份新客户不多，老客户购买量也有所减少。新客户开发很少，有些还处于了解阶段。对于这种情况，我们今后应该从不同的渠道入手。现在是培养潜在客户的关键，让他们更加自信和了解我们，挖掘更深入的客户信息

我们的销售技能仍然缺乏，基本技能薄弱，因此我们需要加强学习。“没有借口，没有方法”是我们公司和我一直倡导的。现在我的能力还不够，所以我应该一直努力工作，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天充满希望。有人说“态度决定一切”。简言之，我对工作的态度是选择我们喜欢的。既然我们选择了这个行业，可能没有办法，但现在这是我们唯一喜欢的工作，我们必须为自己喜欢的工作而努力。在这项工作中，我认为积极的工作态度是成功的必要先决条件，因此我们应该将热情投入到工作中，在下半年，我们将迎来一个新的销售重点，即，区域划分，基本包括大兴、丰台和房山。这些领域潜力巨大。他们以前在这些地方跑步过，但没有取得好成绩。通过公司区域分工，下半年我们将以团队为重点，充分发挥团队实力。这一次，我们还在本地区建立了一个团队。成员包括尹云、赵帅和我。尹云和赵帅是特别优秀的业务人员。我们应该相互学习，共同进步。我们每个人都在努力工作。我希望进入一个新的层次，创造一个新的世界。下半年，我希望我的工作需要改进，主要是以下几点：

1、首先定期回访老客户，避免老客户流失。在剩下的时间里重点跟踪潜在客户

2、加强对专业知识的理解，使您在咨询客户时感到舒适。同时，重点学习全面的理论知识和销售技能

3、通过与老客户的沟通，了解身边的客户。我们应该扩大网络，同时做好口碑宣传和产品推广工作。做好开发和吸引新客户的工作并不一定意味着每个客户都能销售。我们应该慢慢培养他们，最终让他们的客户成为我们的核心客户。至少当别人问我们时，他们不会说我们的坏话。这也是一种成功。口碑非常重要

4、做好重点客户的维护工作。在客户关系中有一条二八规则，这条规则仍然非常适用于我们。我们80%的销售额来自20%的客户，80%的销售额来自20%的产品。因此，我们应该想方设法维护关键客户，不断开发新客户，在维护现有客户产品的同时，扩大其他产品的销售

5、做好公司安排的各项工作，努力完成公司规定的各项任务，不屈不挠，锐意进取

总之，希望我们下半年业绩更好，公司业绩更好。我希望我们都能在年底前满载回来！

**提交公司的工作总结14**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。

>回顾过去的一年，现将工作总结如：

一、在20xx前三季度这段时间里，按照集团公司的决策和指导，在全体职工的不懈努力下，我们早出晚归，不惜牺牲休息时间，共种植苗木近七万株，当时成活率在80%左右。但是由于缺乏经验，对环境、水源等没有足够的认识，个性是水源问题，地下水含盐量严重超标，出现了不浇地旱死树，浇了地由于水含盐量高造成树木生理性缺水，后果更严重，其中连翘的大面积死亡就是典型的实例。好在集团公司领导及时选取了新的、土壤水源状况更为良好的基地，将剩余的苗木悉数移栽到新的苗圃内，减小了损失。

二、在20xx年最后一季度，虽然时间短，但是我们的工作却是最繁忙的。

1、新选取的双杨基地内的基础设施的修建、使用及维护。刚接手新基地时，就是一片白茬地，在集团公司的统一指挥下，经过我们的努力，到此刻已经修建完成了160米的预制路，1500多米的围挡，搭建了临时工作的板房2间，铺设了1300多米的供给水灌溉管道，敷设了80KV变压器，使得基地面貌有了很大改善，目前各项设施都已投入使用。

2、抢时节。为到达土地最大利用率，在10月x日前完成了对规划内的80亩冬小麦的播种工作，及时组织人手灌浇封冻水。

3、将原有苗圃内的林木成功移栽到新基地。在集团统一调度下，在公司的全体同仁的协助下，将120xx余棵林木成功移植到新基地，并及时组织人手实施灌溉，业已完成。为了确保苗木的成活下一步将组织人工培土护根。

>在即将到来的20xx年，我们将会按照集团领导的指导思想结合我们现有的实际状况做出如下计划：

一、利用此刻年底的空闲时机，用心联系参观周围县市的苗圃，初步掌握大宗苗木栽植的大体状况和价格。为明年及时购进适宜的苗木铺好路。

二、对预留地的栽种苗木品种做出初步打算。根据此刻城市绿化趋势和潍坊的具体地理环境，我们初步打算购进的苗木有：

乔木类：广玉兰、白蜡、柿树、女贞、银杏、法桐、樱花、海棠系列、木槿

灌木类：石楠、连翘、冬青、百日红、紫叶小糪、紫叶李、红瑞木

藤本类：花椒

时间又给予我一次总结的机会，每一次进步都是在反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我们查找自身不足的同时，结合自己好的工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。以后我会更加努力，争取在业务上不断提高自己的技术水平，认真细致到位的完成集团公司交与的各项任务。

**提交公司的工作总结15**

20xx年已经过去，在过去的一年里，桂热公司根据年初热作所下达的各项任务指标认真开展工作，取得了预期目标，同时提出今年工作目标和要求。

>一、20xx年的经营工作

20xx年，桂热公司围绕“做大主业，延伸链条，固本强基，扩大市场占有率”的发展思路，立足本所，服务华南，远销国外，在公司全体员工的团结努力下，实现了公司各项业务的快速发展，按照创新发展模式，重点打造桂热公司这一龙头，无论销售量、销售额还是利润均上一个新台阶。20xx年，公司实现销售收入850万元，利润210万元，产品的市场开发已由过去木薯单一品种，拓展到三大系列十余个品种，市场覆盖到全区40多个县市（区），并与海南、广东等地有关单位建立起紧密的业务和工作关系。今年我们的经营目标是实现销售收入达1000万元，利润300万元。

20xx年的经营工作，主要有以下做法：

（一）积极稳妥地开展主营业务，为客户提供优质服务。公司成立以来，确立了以西南、华南地区木薯种植户为主要服务对象，依托热作所有利的科技优势，在突出木薯种茎作为主营产业外，还重点强化芒果、澳洲坚果、木瓜、剑麻、龙眼、荔枝果苗木批发、零售为拓展业务。据测算，去年gr911木薯品种新增推广面积10万亩，其他品种通过与地方农业技术部门合作、农业园区合作，共建立新品种示范基地约xx亩，为新品种推广奠定坚实基础。

（二）加强基地建设。农业企业，基地建设是根本。公司把实验基地、核心示范基地、中试基地和外埠示范基地建设作为重点，全年新增基地建设面积1000多亩，前后累计投入80万元。在项目实施过程中，扩建了300多亩的种质资源圃，建立高产栽培示范基地3个和优良品种适应性生产示范点3个，推广使用优良品种17个。

（三）从严从细，加强经营管理工作。去年，公司新制定了五项管理制度，涉及财务管理、信息管理、内控制度管理、办公制度管理和考核绩效管理等。与部门签订了责任状，与职工签订了工作目标，把目标任务分解到公司具体人员，明确职责，将任务承包分解，具体经济指标和安全指标落实到个人。公司管理进一步规范和明晰。公司实施了以上管理制度以后，工作效率大大提升，员工工作积极性加强，公司的业务水平上升到新的高度。

（四）积极开展项目建设。全年共实施3个较大的项目，包括木薯生物质能源产业化关键技术研究与示范、木薯桂热4号栽培示范与推广、木薯新品种新选048选育与应用，完成投资额2500万元。受热作所委托，组织开展了3个项目的前期论证、项目可研和后期收尾工作。

尽管取得不少成绩，但由于公司成立的较晚，关系还不太顺，仍然存在不足和需要解决的问题。

一是新业务开拓不够，我们虽然紧紧依托科研单位和种植户，做好现有的业务，但公司的业务领域很广，可开发的空间还很大，尽管做了一些工作，但没有重大进展。

二是公司与国际间的交流合作还不够广泛，我们每年研发和引进的新品种都有许多没有种植和推广，开发新品种的力度不够。

三是当地木薯种植面积还不够多，可发展新的种植大户，种植面积有进一步拓宽的空间。

四是公司的营销力度不够，现在国内的一些地区尤其是国外对我们公司不是很了解，没有建立完善的公司网站和开展各种宣传活动。

五是员工的业务水平与技术水平不高，还有待进一步提升。

>二、20xx年工作目标和主要任务

20xx年桂热公司的工作指导思想和总体思路是：贯彻落实热作所工作会议精神，服从和服务于农垦局的整体战略，坚持以人为本，实现“三个转变”，以加快发展为主题，以提供优质服务为宗旨，巩固销售额；扩大国际间的业务，强化海外营销网络建设；提高业务运做质量，继续整合业务，实现一体化运作。为把公司建成国内领先、国际知名，以木薯种和苗木销售为主体的国际化企业而努力奋斗。

为了实现20xx年的经营目标，我们还要做好以下几个方面的工作：

（一）继续发展主营业务

以优质服务为宗旨，把销售木薯种茎放在优先和突出发展的位置上，尤其要在引进新的品种，提高种资质量上下功夫，提高销售额和扩大种植面积，实现公司持续、稳健发展，加强国际间交流，发挥整体优势。20xx年，根据热作所的要求，我们要加强与国际间的信息交流和沟通。跟国外科研单位加强合作，在国外租用试验田种植木薯，在国外研究出适应当地生长的优质木薯种。

（二）通过传、帮、带的方法提高广大种植户的积极性，通过科技下乡，给他们带去优质种子和种植技术，以“企业+公司+农户”的新模式带动农户致富，加快成果转化并由此创造良好的经济效益、社会效益和生态效益。

（三）加强公司宣传，提高公司知名度

要加强公司网站的建设，建设自己的信息平台，全面提高公司网站的知名度，开展公司内外的资源与信息共享，为决策层提供信息支持。我们还要充分利用热作所的信息优势，增加国际间的信息交流和共享，并为公司加强宣传提升知名度。

（四）加强培训工作，提高员工的整体素质

一流的企业需要一流的人才。公司要成为地区领先、国内知名、管理先进的公司，就必须有一支素质较高、结构合理、政治过硬的人才队伍。公司要全面落实热作所的人才发展规划，把合适的人才用在合适的岗位上。制定出科学的培训机制，激发员工的创新动力。将培训作为一种奖励办法，奖励对公司有突出贡献的员工和业务骨干。

我们要抓住发展机遇，迎接挑战，力争圆满地完成20xx年的各项工作目标。

**提交公司的工作总结16**

三季度，我公司再次以全面优化管理手段入手，以提升员工队伍的综合素质为依托，以突破市场销售、提高产品质量为核心，以各类项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，不断提升管理水平和执行力，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。在第三季度，经公司全体员工共同努力我们主要做了以下几方面工作。

>一、经济任务完成情况：

三季度，xxxx销售出厂 吨，同调整后的预算 吨相比，完成预算销量的 ；实现销售收入总计 元，完成了调整后预算收入的 。货款回收 元，符合合同回款要求。 签订了 个供货合同。销售工作稳步推进。

三季度共签订供货合同 个，其中，xxxxx项目等建筑面积均在xxx万平米以上，每个项目的xxx需求量均超过xxxx吨。同时，xxxxxxx公司的xxx项目也与公司签订了供货意向书。

>二、主要工作：

（一）狠抓生产技术管理，努力完成生产任务

第三季度，公司加强对安全生产的检查，发现问题及时解决，使安全隐患大大降低，确保了安全生产。建立了较为完善的生产操作流程，强化生产、技术现场管理。从生产任务的下达到材料的采购，从生产过程的监督、指导到成品出库，从实施设备的维护、改进到提升生产效率，从一般的现场管理到车间尝试“5S”管理都有不同程度的改善、提高，较好地完成了生产任务。

（二）紧抓销售市场，调整营销策略

第三季度，公司认真对预拌砂浆市场进行分析，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的产品推广情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在市场的占有率。对内在营销综合管理上功夫，加强部门的预算管理，严格控制部门的费用开支；对销售业绩不佳的业务人员及时沟通，强化了目标任务，激发了业务人员危机和竞争意识；同时对专职和非专职业务人员的考核实施了兑现。对外强化服务意识、加快营销步伐，对确立的xxxx重点项目和意向使用单位加强了沟通，特别是对xxxxx市场进行了深度调研，加强了与xxx部门的沟通，取得明显成效。并配合公司各部门处理了xxxx等项目多起产品质量纠纷，完善售后服务体系，最大程度的挽回公司损失。

（三）重视项目验收和申报，促进技术支持和产品研发，推动公司事业发展

为适应市场变化，加快自主创新，形成具有自主知识产权的产品和品牌，提高市场竞争力和抗风险能力，我公司始终将科技进步和自主创新摆在重要位臵。第三季度，公司认真做好各项目验收和申报工作。认真撰写科研项目验收资料，组织有关人员对各申报项目资料进行整理、总结，并积极申报。通过科研项目验收和申报，不仅提高了公司的知名度和美誉度，更能得到省市区各级的资助与支持。公司还积极关注当前的行业动态，结合公司的实际进行消化、吸收，开发新产品研发，同时逐步解决产品质量问题并在成本和质量之间探索更加

合理的切合点。第三季度，xxxxxx学院xxx系派出相关人员到公司参与xxxx的研发工作，确定了基本配方，xxxxx配方调整工作也在调试过程中,并顺利取得浙江省特砂推广证。

（四）加强队伍建设，提升公司综合竞争力

队伍建设是企业经营管理的重中之重，第三季度，公司继续加强人员队伍建设，努力提高干部、员工的思想水平和综合素质，提升公司综合竞争力。通过积极开展公司年中工作访谈，进一步强化干部、员工骨干的思想素质教育，引导公司骨干从大局出发，向前看、向远看，想公司所想、急公司所急，出谋划策，努力工作。目前，生产供应量已逐步提升，公司完成空缺岗位招聘xx人，设备维修xx人，铲车司机xx人，普工xx人，营销助理兼统计xx人。在生产技术部试行绩效考核制度，实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。

（五）全面优化管理手段、不断提高执行力

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员及关键岗位员工在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。第三季度，公司修订《考勤管理制度》、《福利管理制度》，

编制《考勤实施细则》等，进一步规范了单位的管理体系。同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量。为了落实公司的各项规章制度，规范管理，了解公司发展实际情况，第三季度公司相继开展了xx余次大小会议，尽力实现把约束机制变为员工的自觉行动。

（六）注重企业文化建设，推动文明健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。第三季度，公司将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量,紧紧围绕生产经营目标任务的完成，开展各类谈心、文娱活动。公司对外加强网站宣传，对内完善员工福利制度、提升福利水平，通过这些活动对外树立了良好的企业形象，对内增强了员工对企业的凝聚力，同时鼓舞和调动了员工生产、工作积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

（七）存在的不足和问题

回顾xx年的工作，成绩的取得与上级有关部门的大力支持、公司各部门的团结协作、全体员工的辛勤付出是密不可分的。同时，也要看到工作上的不足和问题，在今后的工作中应该时刻注意和逐步改进。存在的不足和问题主要有以下几方面：

1、管理力度需强化，购产运销等各环节沟通有待加强，责任分工需明确

目前，市场逐步拓展，公司在营运探索的过程中，在制度的执行上存在着“执行不坚决、执行不到位、执行不规范”等问题，表现为工作拖沓等现象。各部门沟通不够流畅，一方面反映出员工的执行意识不强、执行力弱；另一方面反映出制度的建设、各部门的沟通、协调上，还存在缺陷、不够完善。

2、涉及生产有关工作需进一步加强，生产各环节仍需完善 涉及生产的有关管理工作与上半年年相比有了很大的进步，但问题仍然存在。一是生产管理不够严密，设备管理存在缺陷；二是质检工作力度需强化，原产料进厂检验工作需加强，进一步减少产品质量问题；三是车间生产缺乏计划性，处于被动状态，设备检查、管理仍存在缺陷。

3、物流合作仍在磨合期，保供工作需加强

与xx物流的合作已经开展，货运工作趋于平稳。但由于车辆数量限制及各种不可控因素，导致延迟到货问题屡有发生。还需与xx物流工作进一步协商。

**提交公司的工作总结17**

我于x年xx月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经一年过去了，现将这一年的工作情况总结如下：

>1.注重学习

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

>2.帮助采购核对前期的应付账款余额

并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给xx，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

>3.根据核对后的应付账款余额重新建产新账

并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

>4.建立库存明细账

在月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

>5.在工作中，善于思考

发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

>6.接手运费的登记工作

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

>7.热心回答同事询问的问题

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn