# 个人工作总结公司发言(合集20篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-06-11

*个人工作总结公司发言1尊敬的各位领导，同事们：大家好!在刚刚过去的20--年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，-药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历...*

**个人工作总结公司发言1**

尊敬的各位领导，同事们：

大家好!在刚刚过去的20--年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，-药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，到达225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20--年的主要工作总结如下：

一、销售状况

20--年产品总销售收入225万元，是20--年的倍，这些成绩的取得，除了我店员工的发奋之外，和公司的正确决策以及公司各部门的用心支持和配合是分不开的。

二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，用心参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不一样消费者，采取不一样的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品说。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，用心为顾客代购新特药品，还带给送货上门服务。

三、存在问题

1、医保定点药店的申请一向没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有构成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

四、对今后工作的打算和推荐

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，能够有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不一样季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不一样顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、透过学习培训使店长持续与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20--年，使我店的经营状况稳步提高，创造出更大的效益。

**个人工作总结公司发言2**

>一、安全生产方面

1、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工责任心。

2、落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度。

3、加强班组用电安全管理，巩固安全基础。

4、一个确保，用电者要确保自身安全和他人安全。

>二、培训学习方面

多年来，我积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路，plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对工厂的供电系统，控制系统进行改进，受到一致的好评。

>三、在节能降耗方面

在节能方面，我积极运用已学的知识，为工厂的节能降耗方面做了不少贡献。如对工厂线路改造方面，为工厂每年节约电能十几万度。同时又对工厂的老的设备，进行电气改造，使一些老设备重新焕发青春。

>四、实践生产方面

在生产实践方面，例如：电动机的电气故障的查找和排除实例。电气方面：

1、检查引出线绝缘是否完好，电动机是否过热，查其接线是否符合铭牌规定，绕组和首、尾端电否正确;

2、测绝缘电阻及直流电阻测查绝缘是否损坏。绕组中有否断路、短路及接地等现象;

3、通电检查在上述检查后末发现问题时，可以直接通电试验，用三相调压器开始施加较低的电压，再逐渐上升到额定电压等。利用上述检查方法，为工厂多台电机查找故障，并将其修好。及时总结各种故障现象及解决方法，并记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。

总之，在生产实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事。多年来，工厂未发生一起电气引起的人生安全故障，而工厂通过多次技术改造，设备运行更加科学化、合理化。

**个人工作总结公司发言3**

如果让我选择一个词来形容20\_年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的x个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任xxx项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然x月份在xx都市报做了1/2版的广告，登记了约有xxx组的咨询电话，但时间拖得太长（x月份才开始对外销售），许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周xx广场房展会，推出xx套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有xx%的房源被意向定购，这也为xxx的公开认购积累了客户，x月份成功认购住宅xx套，签合同xx套。

另一个项目是xxx别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以xxx及xxx占大多数，两者之和占总数近xx%的比例。

2、成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒体，两者占到xx%。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

3、成交原因分析：“xxx平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离xx市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

二、工作感触

马上就要到20\_年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进xx的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

20\_年x月x日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情；第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋；第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20\_年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信20\_年我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

三、收获与教训

20\_年虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比去年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任xx的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份xxx的定价报告和xx的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在xx别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却亳不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

四、20\_年工作展望

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

1、在20\_年x月x日之前，清豪仙湖别墅一期收盘，销售率达到xx%以上；

2、与策划师一起多与开发商进行沟通、交流，尽早签定xx别墅x、x期的代理合同，为公司拓展业务；

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才；

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

走过“动荡”的20\_年，迎来“辉煌”的20\_年。xx的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

**个人工作总结公司发言4**

20\_\_年即将过去，一年来，自己在领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作一下总结。

一、在政治思想方面

我主动要求进步，能够严格遵守局里各项规章制度，在思想和行动上严格要求自己。一方面，注重加强自己的思想品德和职业道德修养，思想觉悟和政治理论水平得到很大提高。

二、在学习及文体活动方面

一是加强政治理论、业务知识学习。从讲政治的高度来认识加强理论学习的重要性和必要性，坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记，撰写相关心得体会，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。同时，通过积极参与每期的科务会、财务例会、业务经办知识竞赛等，加强了对基金财务知识、社保业务政策知识的了解、认识和学习，提高了理论联系实际的工作能力。

三、工作完成情况。

一是在做好和会计账的对账工作的基础上，认真完成了定期与银行、财政专户的各项社保基金收支对账工作。一方面，及时编制银行余额调节表，清理未达账项，保证了基金财务数据的准确性。另一方面，加强与财政的沟通，完成了社保基金投资国债、定期存款进行保值增值的核对统计工作。

四、在生活作风方面

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状态为工作打下了良好的基础。

五、存在的问题和不足

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。

针对以上的问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服，同时进一步提高思想政治觉悟，通过不断的学习进行弥补，克服不良情绪，积极主动的做好本职工作。在工作过程中也请领导和同事多批评多指教，使我取得更大的进步。

**个人工作总结公司发言5**

各位领导，各位同仁：

很高兴今天在这里举行公司的\_\_年度总结表彰大会。\_\_年，可以说是我们公司极具挑战的一年，在各位我们全公司同仁的共同努力下，我们圆满完成各项工作任务指标，\_\_年的工作取得圆满结局，再次，我代表公司办向各位同仁表示衷心的感谢!

下面，我向大会做工作报告，请审议。

\_年，是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。回顾过去的一年，\_集团公司全体员工在董事会的正确领导下，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，在电力体制改革逐步向纵深发展、工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过曲折不懈的艰辛努力，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。

(一)经营指标完成情况

全年完成经营收入\_万元完成下达计划指标\_万元的\_%。需要说明\_矿业公司下达指标\_万元，其经营收入未列入集团公司统计;\_房地产公司因建房工程方案和时机不成熟，建房工程未启动无法完成下达指标\_万元;耀鑫工贸公司因先后两次停产影响收入多\_万元;综合上述客观因素，集团公司\_年的经营指标基本完成;全年在人员工资增幅达\_万元的情况下，实现利润\_万元，完成下达计划指标\_万元的\_%;并已为全局股东提前足额兑现了红利。总之\_年集团公司经济效益总体保持了平稳增长的发展态势。

(二)突出主营业务奋发拓展市场

突出主营业务、抓好客户工程。疏通理顺了客户工程管理渠道，印制完成客户服务宣传手册，建立宝鸡地区大客户通讯联系网络、建立信息平台，实现信息资源来源广泛化和资源共享。针对客户工程项目不定因素较多、客户要求不一的特点，结合实际工作中出现的沟通不及时、汇报不到位等问题，多方协调，积极想办法，督促做好企业间的沟通与联系，保证了项目的超前介入和超前管理。较好的实现了客户工程接洽、工程设计施工、工程验收投运服务。全年实施各类客户工程项目项，实现工程收入\_万元。

我们抓好客户工程的成功经验归结起来，核心就是高效优质服务。优质服务是我们拓展市场的法宝，是我们赖以生存和发展的生命线。施工企业引进采用先进技术和管理方法，加强工程组织管理，确保质量和周期，干一件工程就要成为一件精品工程、样板工程。象用户中心夜深人静、风雨兼程巡查排除卧龙寺油库专线故障，忙乎了一个通宵，“五一”、“国庆”，他们还奋战在施工工地这样的事例不胜枚举。信通公司完成四个家属区的宽带改造工程，网络的稳定性和速度有了质的提高，家园网用户已达多户;他们努力开拓外部市场，与市区五大电信运营商联系商洽，签订个协议合同、金额达万余元，并争取到由省信通公司投资，自己负责施工、管理、维护的宝鸡市区二期光纤环网工程。建安公司积极参与社会招投标，先后完成了社会水泥厂、东岭集团变电站土建工程和“七一七”地质总队住宅楼、陕送四号楼土建施工任务，坪头中学职教楼正在施工中。尤其是他们的“施工现场规范化管理的做法”在东岭集团所属施工单位广泛推广。

产品制造企业加强质量体系管理，在市场营销和售后服务上狠下功夫，提高回头率、巩固周边市常并注意做好内部挖潜、节能降耗、降低成本工作。如天合水泥制品公司抓住农网工程“回头望”的有利时机，开足马力连轴转，销售额增加，经营局面有所改观;电力开关厂随着大规模城农网改造结束及时调整经营思路，把销售力量重点投入到中小客户上;斯通公司加强销售队伍建设，采取灵活多样的销售方式方法效果明显，如自主销售、代理销售、贴牌销售等营销手段齐头并用。鲁瑞\_公司的“增铁减铜”优化方案不仅保证了变压器产品质量性能，而且大大降低了生产成本，无形中增加了利润。

为了增强市场竞争能力，我们对祥泰宾馆进行设施改造，完成能源公司印刷厂厂区大修项目及天泉纯净水厂的改、扩建工程。对收购中庄水电站控股权项目进行了充分的调研和论证，形成了调研报告;为扩大水电经营规模，提出了整合三分局水电站的方案，将三分局的水电电量结算纳入\_水电公司统一管理，于\_年月开始试运行。\_房地产公司对\_大厦闲置厂房招租做了实质性的工作，对\_综合大厦高层建筑以及配合东开发区征地建房做了深入的调研论证。

(三)夯实基础工作深化细化财务经营管理

检查督促分子公司履行委托经营协议，保证足额上缴上年度承包利润，在认真测算的基础上，广泛征求意见，剔除水份、实事求是分解下达经营指标，签订新年度委托经营协议进行了营业执照、施工资质年审和二级建造师申报;为加强集团公司的战略管理，自身准确定位，明确发展方向，以科学求实的精神、认真负责的态度组织编制集团公司五年规划;争取更好的工作业绩!

**个人工作总结公司发言6**

20\_\_年紧张忙碌的一年即将结束了，总结这一年的工作，在各级领导的正确领导和业务指导下，我在本工作岗位上取得了一定的成绩，但也存在着很多的不足之处。本着正视当下、展望明天、总结成绩、剖析不足的思想，对本人今年的工作作以肤浅的小结：

一、岗位工作取得的成绩

1、资金方面：作为一个企业，资金的安全及管理是财务业务中很重要的工作，20\_\_年我每月月末会与出纳人员及时、完整核对现金、银行存款、其他货币资金往来进行对账、盘点，并做资金对账表存档。保证了各项资金帐帐相符、帐实相符，为公司资金安全管理及合理使用提供了数据基础。

2、供应链方面：作为一个总账会计，我要负责每天采购、出库等发票的生成，月底我要做供应链的对账、关帐结账工作。在这一年里，我能坚持每天生成相关发票、月底做库盘点数据并参与盘点、审核盘盈盘亏单据及写盘点报告，为公司商品管理工作尽到了一个作为财务人员的职责。

3、应收应付系统方面：我坚持每天把出纳传递的收、付款单据在当天入账，及时核销客户应收款、供应商应付款;及时处理商务部门及业务人员OA邮件关于应收应付款项的调整入账;改变了以前因入账不及时，给商务方面在对客户和供应商款项管理方面造成的数据信息滞后、帐期影响。在这一块，通过我的工作有了很大改善，为公司各层级数据需求者提供了及时、完整、准确的数据支持。每月底及时进行了关、结账工作，仔细调整业务环节中出现的数据不符合系统的情况，从未因供应链关结账的问题影响下月的业务开单。

4、固定资产系统及存货方面：我每月对公司购入的各项固定资产进行登记入账、建立卡片，月底对资产项目核对关结账。

5、总账账务方面：我坚持每天及时从出纳处取得各项单据，及时分类归集记账，做到分录摘要清晰明了、数据准确、核算项目对应无误;并增加了原来未做现金流量项目;在月末及时进行账目核对，保证资金、备用金项目、应收和应付项目帐帐相符，通过每月对应收预收、应付预付项目的数据的对比，核销了应收款、应付款的重复项，保证了资产负债表项目数据的真实合理，为数据分析奠定了扎实的基础;及时处理财务经理、财务总监OA邮件关于各种账务调整、数据清理的工作;能及时每月对工厂、采购、销售、一般往来账务及时进行核对并制作对账表，对于双方有疑问的事项我能做到和对方财务人员保持密切沟通只至找出问题所在、及时解决，保证双方往来账务清晰、数据准确。

6、其他会计事项：我能按照财务部规章制度、领导要求，处理相关财务事宜，提供需要的数据信息及账表及其他事务;对于其他部门和人员通过系统查询关事项，能积极配合并释疑;遵守财经纪律和制度、遵守职业道德、保守各种保密事件及商业秘密，做到数据不外泄不传播。

二、工作中存在的各种问题及修正

1、在凭证制作过程中出现了数据登记不完整、科目归集、核算项目归集不准确的时候，在20\_\_年的工作中应更加仔细、详细分析数据属性，做到摘要意思清楚、信息全面、科目及核算项目及现金流项目归类准确、数据准确。

2、对于应收应付项、资产项、总账项，不能拘泥于做账而“作”帐，在每项目完成之余，多看多想各环节数据状况、关联信息，发现及处理系统中出现的有必要处理的事项，使财务帐各项目、数据更完整清楚、符合逻辑。

三、工作打算及展望

新的一年，工作也是一个全新的开始，理应对人生对工作有个新展望，在崭新的下一年我要：

1、20\_\_年建立新财务帐套，全面准备、核对、处理数据，在\_\_月底完成帐套各个模块数据录入及初始化工作。

2、更好、更全面完成本岗工作;团结部门全体人员、紧密协同工作;不折不扣完成上级领导安排布置的各项财务工作。

3、积极参与各种培训及学习，不断充实、更新知识，提升职业劳动技能。

**个人工作总结公司发言7**

各位来宾、经销商、媒体朋友们：

大家上午好!

今天我们在风景如画的B酒店隆重的召开A公司20\_\_年度全国经销商大会!首先，对各位在百忙之中莅临本次会议深感荣幸，同时对全国各地经销商朋友的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢。

本次会议我们将和广大经销商朋友一同分享公司\_\_年销售工作取得的丰硕成果，明确A公司未来的品牌发展规划，并确立A公司20\_\_年的营销战略，布局20\_\_年全国的销售工作，同时我们将对多年以来为A公司公司的发展做出杰出贡献的优秀经销商们进行表彰和奖励。

20\_\_年，A公司利用资本及品牌优势，从容的应对了席卷全球的金融危机，在应对市场变化时进行了有效的转型，抢占先机，超越了大部分的竞争者，实现了逆势高速增长，达到了跨越式的发展目标。在这一年里，我们公司的营业收入突飞猛进，我们的业务领域不断的扩展，我们的企业品牌更加的深入人心。在公司领导的带领下，大家精诚团结、众志成城，圆满的完成了\_\_年的各项工作指标。回顾20\_\_年，A公司在行业形势普遍低迷的情况下，公司依然实现了民品超过17%、灯具超过40%的高增长，当然这离不开在座的广大经销商对A公司的大力支持。

20\_\_年，在全球金融危机的冲击下，在很多企业认为是生存和发展的危机时，却反其道而行之，视危机为发展的时机，加大市场投入力度，抢占优势广告资源。目前在全国重点高速公路和城市人气地段、专业市场等显著位置均能见到户外广告的身影。

A公司作为中国绿色照明企业的倡导者和推进者，一直以来积极参与我国的绿色照明推广活动。凭借过硬的产品竞争力、品牌美誉度以及历年来在大型项目中的突出表现，再次助力国家节能减排工作的推进。\_\_年A公司依托自己的实力和专业的推广队伍，再次创下了超出国家任务的佳绩，完满完成了20\_\_年全国节能改造推广任务。同时通过推广政府补贴产品，有效带动其他配套节能产品的销售;通过联合国家、各中标地区政府对本次推广活动进行宣传、推动，快速有效的提升了我司品牌形象在消费者心中的影响力。

20\_\_年是A公司的一个整合年，整个市场营销策略都在不断地向现代运营模式过度。过去A公司虽然占到的时常份额也很大，但是由于一直采取传统的运作模式，总有一种力量打不出去的感觉，无法发挥A公司品牌的强大影响力。所以在\_\_年初我们顺应市场发展需要，整合业内优秀资源与优秀的经销商，建立多渠道运营模式。新的营销模式的建立一方面是适应行业发展的大方向，另一方面更是公司自身在寻求突破与蜕变。20\_\_年A公司将继续在这种多渠道的基础之上，将多渠道销售的优势与运营中心的优势相对接。

渠道之于企业，就像发达的树根之于参天大树一样，它为市场提供养分并确保其具有良好的吸收能力。渠道驱动战略，是A公司成长的主要动力。A公司多层次的渠道进化步骤，已经内化为自身的成长基因。

近几年来，A公司对渠道进行了大规模的扩充和精细化改造，全国终端拥有近百家省级运营中心、数百家品牌形象店及上千个终端分销网络，分层覆盖了全国各级市场，渠道的不断完善也是使FSL系列产品快速占领市场重要因素。

在新的一年里，公司将投入大量的人力物力在终端渠道的建设上，提升专卖店在终端表现力，培养终端营销赢利新模式，走务实的发展之路。重视二、三级市场，面向广大农村市场，深耕细作。在市场开拓上加大力度，加大投入，在全面开发网点，深耕渠道的同时，优化二级分销网络，进行渠道优化升级。同时公司也将在各方面全国最大限度的支持，除销售政策支持外，专卖渠道投入、市场推广、促销活动、人员配备等都将一一落到实处。

面对20\_\_年，在机遇面前，A公司已抢先发力，为企业的纵深发展做好了充足准备。公司将继续完善运营中心模式，加强二级分销网络建设，加强对地级经销商的扶持力度，使渠道向终端延伸。同时公司将不断丰富产品系列，在扩大节能灯、T8、T5系列产品的产能基础上，加快新产品的研发速度，将推出LED新产品系列、排插系列、浴霸灯系列、商照新品系列、办公照明系列等。

展望20\_\_年，A公司将以更强有力的姿态，更猛烈的动作，开拓更广阔的市场。同时在新的一年里，我们所面临的市场机遇和挑战，需要全体经销商继续努力和大力配合，创造更好的业绩以谋求更大的发展。

**个人工作总结公司发言8**

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！

在这祥和的日子里，公司隆重召开20xx年终总结表彰大会，作为公司的一名职工，我感到由衷的高兴，尤其是今天能代表受表彰的先进集体在这里发言，我更感到无比的荣幸和激动。

20xx年，是我们公司取得丰硕成果的一年，圆满完成了上级领导部门与集团公司年初制定的各项目标任务。城市燃气安全稳定运行、配合城市同步发展燃气事业、社会效益与经济效益提高，这些成绩的取得，是公司领导高瞻远瞩、运筹帷幄，科学决策、正确领导的结果，是同志们相互帮助，团结奋斗的结果，在这里请允许我代表员工，向公司领导表示衷心的感谢！

20xx年，市场部沿着公司既定方向，紧盯目标任务，“关注用户需求”，较好的完成了公司下达的各项任务，在拓展市场空间的同时，从点滴做起、从基础做起，树立公司形象。20xx年我们又面临新的任务，新的挑战，今天公司召开的总结大会，也使我进一步认清了形势，明确了任务，增强了信心。在此，我代表先进郑重承诺，我们将把过去的成绩作为新的工作起点，以更高的标准严格要求自己，虚心学习、创新提高、完善自我，爱岗敬业、踏实工作，以此来回报领导和同事们的关心和厚爱！

最后，祝公司在新的一年里蓬勃发展，再创辉煌！

**个人工作总结公司发言9**

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事们：

大家晚上好：

今日是一个辞旧迎新的日子，我们都满心欢喜，我们公司的所有人每年都会在这一天团聚，这样的年终大会，让我们的心靠得更拢。今日，我的心境很激动，因为我能站在那里发言，我感到很荣幸，作为一名优秀员工的获得者，我很自豪。在那里，我代表所有优秀员工获得者向大家表示感激，感激领导的厚爱，感激同事们的支持。

我来到公司已经有×年了，在这几年里，我明显感觉到了单位的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个懵懵懂懂的小姑娘，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育，也多亏了同事们的支持与帮忙，我已经获得了很多经验，我的人生也在逐渐成长，我的头脑也日益丰富，我的生活也越来越丰富多彩。

今年，我能获得优秀员工，首先，我认为这个荣誉是属于大家的，我取得的成绩和成长与领导的关心和同事们的帮忙是分不《资料库》开的，在此，我真诚的说声多谢，多谢单位给我就业与表现的机会，多谢领导的谆谆教诲，多谢朝夕相处的同事们给我的鼓励与支持，多谢你们。

其次，我认为我取得的这些成绩与公司的大环境有着密切的关系，在我们单位，有一批兢兢业业的员工，员工们的素质个个都很强，我们单位的企业文化业在日益的鼓励着我们，我们的办公设备也越来越先进，办公环境也越来越舒适。在这样的工作环境中，我们的业务逐渐精湛，我们的技术越来越专业，我为此感到自豪，我为自我能在这样的环境中工作而倍感活力，我愿意将我的每一份精力都奉献给我最钟爱的工作。

20\_\_年即将过去，20\_\_年即将到来，过去的成绩我不沾沾自喜，在以后的工作中，我会再接再厉，脑勤、腿勤、手勤，完成好公司交给我的各项工作任务，尽职、尽责!同时向公司里的老员工们学习，学习他们的优良品质和熟练的工作业务!我相信，我必须会经过努力获得更好的成绩，我相信，在大家的齐心协力下，我们单位的明天将会越来越好。

最终，我还是要感激，感激公司、感激领导、感激同事，祝愿你们在新的一年里身体健康，万事如意!

多谢大家!

**个人工作总结公司发言10**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好!

在这辞旧迎新的日子里，我们迎来了每年一次的年会，我的心情也特别激动，而且非常荣幸的在这里发言。我在公司工作已经一年有余，这是我第二次参加公司的年会，在职期间公司的各位领导和同事们给了我很多指导和帮助，在此，我深表感谢，谢谢大家!

最后，让我们全体员工以高度饱满的工作热情、积极端正的工作态度，不断提高自己的业务水平和业务素质，努力奋斗!相信在全体员工的努力下，我们公司的明天会更好!相信公司的明年会更加灿烂辉煌!再次祝大家新年快乐!全家幸福!

谢谢大家!

**个人工作总结公司发言11**

我在公司领导的关心支持下，在同事们的帮助协作下，按照国家《会计法》以及金融管理规范的一系列要求和文件精神，做好自己的本职工作，一年来，我不断加强学习，提高自己的工作业务知识和财务业务能力，在自己的本职岗位上严格履行职责，做好各项款项复核、系统复核以及资金的管理等各项工作，保障资金运作程序的规范和各项资金运用的安全，特别是如何用好财、管好财、理好财，发挥职能作用，为企业经营发展提供财务支持进行了一点研究和分析，全面完成了公司交给各项工作任务，为公司的发展做出了自己的一点贡献和力量，现就全年工作情况总结如下：

一、加强学习，提高业务能力。

近几年来，我国会计行业发展在不断发生变化，特别是企事业单位的财务管理工作随着实际业务变化以及国际通用规则的日益完善而在变化，作为一名资金复核人员，只有不断的加强财务管理业务知识的学习和各项资金的运用、分析才能适应工作岗位的需要，一年来，我先后自学了国家新出台的财务管理要求的一系列规则和办法，还有新调整的一些会计管理的实务等，同时我还参加了公司组织的各种业务培训，认真听老师讲课，并注重要在业务工作的实践和运用，使自己能紧跟行业发展的形势和企业发展的需要。无论是理论知识还是实际工作能力都得到明显提高。

二、具体的工作情况。

我的主要工作任务是职责银行划款复核、前台交易系统复核、中央国债系统复核。这些工作都是资金管理的重要过程，就是通过对各项业务的再次审核，保证资金的安全，帐务处理的规范，为企业把好资金运作关。今年以来，我主要在以下几个方面做了工作。

1、认真做好自己的本职工作。一年以来，我严格要求自己，要以良好的职业道德去工作，不允许自己有一丝一毫的马虎和懈怠，否则将会对企业的财务管理形成非常严重的后果，我按照自己的工作职责范围，每天我对各项银行划款复核、前台交易系统复核以及中央国债系统复核工作进行认真严格的复核，每一笔业务，每一项资金的流动及确认都是在反复的核对之后进行的，凡是不符合要求的帐务处理及业务回购、债券买卖、收款付款等业务一律不予确认，严格把关，发挥好职能作用，力保企业的资金管理的安全性，今年以来，我在自己的工作岗位共检查复核业务笔，保证项业务的规范有序。

2、完成了重大项目的资金核算工作。今年先后完成了债权投资国电项目的核算工作，华发债权投资项目成立的前期准备工作等，由于项目核算工作事关企业资金投入及使用的规范性和准确性，也是项目投资中资金管理的重要一环，事关项目投资的发展，我严格按照公司财务管理的各项要求和程序以及公司投资国电项目核算的有关要求规范运作，为公司的经营发展把好资金使用关，主要的业务是应付利息、管理费、托管费等相关费用的支付，今年共进行了两次，即3月份和9月份各付息一次，为了做好这项工作，我与托管银行以及公司相关部门加强交流和沟通，做好协调工作，使资金管理严格按照程序运作，有效防范了资金使用的风险。

3、配合有关部门做好相关工作。今年，配合创新部完成了托管银行开立托管户的工作，对资金的管理进行了认真复核后，按照要求划转至项目方，使该项目及时按照预定的计划成立。我多次与托管银行以及公司的各个相关部门进行协调和沟通，实现该项工作的有序推进，为公司的业务开展奠定的基础。

我还根据投资部的工作需要和指令，办理了通知存款的相关手续，我按银行规定的要求对每笔业务办理了开户手续。为了有效做好上半年的降息预期的准备工作，我们还多次与投资部沟通，做好利息波动的防范风险后，通知所有存款都以七天为周期进行滚存，虽然大大增加了我们的业务工作量，但是全面保证了公司资金的使用安全。今年，在同事的帮助协作下，共完成了各银行存款业务达205笔，总金额达2100亿元，为公司创造收益6100万元。

4、做好档案管理工作。财务档案管理必须按照国家有关期限要求进行规范存档备案，我作为资金复核工作人员，今年还承担了财务部会计档案的管理工作，对各项凭证、各项帐务、报表以及各项分析报告等都严格按照财务档案管理的要求和程序进行登记存档，存放有序，方便存查，完整标准，同时还接待了外来部门的审计和检查工作，做好各项登记工作。同时我还与人事部门交接了\_\_年年底以前的凭证，通过认真对照，签字登记，推动了财务档案管理工作的规范。

5、做好应对突发事件的应急工作。在具体的工作中，防范突发应急事件是一项很重要的工作，要保证财务管理的有序进行，防止出现故障等原因形成业务的中断或者造资金管理的其它不良后果。今年，在一些领域做了积极的研究和分析，实现了工作的顺畅和有序。特别在网上银行的帐户的管理上，通过日常分析和研究，我们都准备了纸质划款凭证，一旦发生网银故障时即随时都可以通过人工划款，保证业务的连续性。还有在中央国债系统的密押器的使用上，为了防范中央国债系统发生故障，引起帐务管理和其它因素的`影响，加强了系统密押器的管理和操作，保证了系统顺利完成交易。

特别是在自有资金托管帐户及定期存款帐户、招行三家支行开户并办理网上银行、浦发徐汇支行开户、建行第一支行、第五支行开户。中国银行浦东开发区支行。自有资金帐户与银行签订协定存款合同，提高资金收益率。因法人更改，变更自有户印鉴。

6、其它工作。另外我还按照公司的要求和上级的安排，做好中央国债公司开立的券款对付业务，认真细致的进行业务核对，一是要保证和提高资金的安全性，同时也大大提高了资金的使用效率。同时，今年1至4月份还承担了华力公司投资报表的工作，在具体的工作中，按照财务报表程充有序进行，为企业经营决策及时提供了依据和基础。由于5月其它工作的需要，移交至其他同事。

三、存在的问题和不足

一年来，我虽然在自己的本职工作岗位上认真严格负责的工作，并且圆满完成了领导交付的其它的工作，但在实际工作中，自己还存一些不足和差距，例如还需要进一步学习，提高自己的业务能力，还需要在财务复核管理上下功夫，提高自己的业务能力和水平。

**个人工作总结公司发言12**

尊敬的各位、全体与会代表们：

大家好!

我荣幸的代表先进班组里发言向受到表彰的先进集体、先进个人表示祝贺并向一年来、帮助的各级和同事们表示衷心的感谢!

回顾20\_\_年所走过的历程感慨颇多从轧钢一车间一支最弱的在厂部、车间的耐心帮助、细致呵护下成长为一车间生产中坚力量年初我段克服了新人多。

技术力量薄弱等不利因素以老带新最时每一名老工人带2-3名新工人全段员工凭借着对企业的发扬不怕苦、不怕累、迎难而上、无私奉献的精神圆满厂部、车间下达的班产7Bb0吨带钢的生产任务并了班产1000吨的历史记录工作中团结一心互相帮助遇到大家一起然后把好的建议运用到工作中去解决了又生产中的难题。

产品质量工、操作工密切运用科学的微堆轧制方法半小时一次取样、检测了产品质量一年来未一起质量异议为公司的产品信誉了应

把住安全关把安全工作工作的首位以人为本对的要求抓细、抓实逢会必讲安全全段员工都能对各自岗位的安全操作规程熟知、熟背并运用到工作中去一年来全段未任何大小工伤事故

全段员工在厂要求下全年多次参加公司组织的义务劳动，每名员工都牺牲个人毫无怨言自觉并圆满了任务，不平凡的20\_\_年说的工作，成绩应该归功于的和同事的帮助的成绩只能说明新的一年一切将从零开始。

道路有尽头工作无止境公司已为描绘出20\_\_年的宏伟蓝图并吹响了。前进的号角每天柱人都应该承担起历史赋予的责任和使命，脚踏实地工作为天柱又快又好的发展向着更高的迈进努力奋斗。

谢谢大家!

**个人工作总结公司发言13**

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好!

我发言稿的题目是：谦虚谨慎、爱岗敬业。

金蛇挥舞前程去，骏马奔腾好运来。又是一年一度的年终总结大会，作为公司工程部资料管理员的我很荣幸又一次在20--年度的年终总结大会上发言。在此，我要感谢各位领导的厚爱，感谢所有同事对我的信任与支持!

20--是个不平凡的一年，高新公租房、监管仓库项目都已顺利竣工验收，涵园新居、公路技师学院、晶正电子项目顺利中标和开工，以及高新公租房项目泉城杯入围申报等等，这些振奋人心的消息，真是让作为中宝的一员感到无比的自豪。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金，奋斗的道路上布满了荆棘，但努力的汇集必将积淀出耀眼的光芒。在公司从事技术资料管理过程中,深刻体会到了公司赋予我一个无限大的发展空间和舞台，也深刻的感受到“众人拾柴火焰高”的温暖。

俗话说：有工作就有挑战，有挑战才有超越!在过去一年的工作中，我在资料管理方面要求的可能比较高，抓的比较紧，比如103项目部的罗浩、109项目部的---他们可能都有体会。工作中我总是不给大家留有空闲的余地，这让大家感觉我忽冷忽热，让人猜不透。在为项目部服务的过程中，我也从他们身上看到了很多闪光点，尤其是大学生资料员，他们除了每天都有大量的资料编制工作，跑试验室外，还要自己制作混凝土试块，有时候还自己拎着试件坐公交车去送试验，白天忙不过来，晚上继续加班加点。他们这种不怕风吹日晒、迎难而上，不畏艰辛，爱岗敬业、吃苦耐劳、责任心强的精神很值得去学习。

我的严格要求并不是和谁过不去，也没有什么恶意和排斥心理。我唯一的目的就想给项目部做好督导和服务，让领导放心，让大家安心。不为别的，只为能够让大家在工作中相互学习不断的提升，不断的进步，促进大家的专业水平和业务能力有所提高。

当今,是一个竞争激烈的经济社会，我们必须要意识到,提高个人综合素质既是公司领导对每位员工寄于的厚望，也是我们每个员工应该具备的修养。因为你专业了，你才可能成为这个行业的专家。因为你专业了，你才可以得到别人的认可和肯定。才可以体现你自身的价值，发挥你自身的能量。在这里我恳请大家永远记住“严格是关爱，松懈是祸害”的道理。

其实，不管你曾经学的是什么专业，现在从事的是哪个岗位的工作，如果你不爱你的工作，不爱你现在手上的工作，那么你就做不好你的工作。然而唯有去爱你自己的.工作、努力的工作、才能激发你的斗志，燃烧你对工作的激情与热爱!只有爱自己的工作，并脚踏实地、坚持不懈的努力，才能出类拔萃、才能在众多竞争之中脱颖而出，才能鹤立鸡群!

总之，在今后的工作中，我们要不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，不断完善自己，使自己工作得更好。提高自身素质与业务水平，以适应当今时代和企业的发展。

作为中宝人，我们对企业的未来充满了信心!今后，除了踏实扎实，谦虚谨慎，持续改进，我们还需要继续努力学习专业知识，提高个人综合素质，在个人岗位上发挥专业特长，与公司携手并进!

我们既然融入到中宝的大家庭，沐浴着谦虚谨慎、持续改进和勤俭勤勉，扎实务实的工作作风。学习着忠信勤勉的处事之道，秉承着“高标准、严要求、精细化、制度化”的工作方针。定位自我奋斗目标，发挥个人才能，体现人生价值。因为凡事自有公道，付出总有回报，说到不如做到，要做就做最好，这样你才可以步步提高。

今天我们既然担任了这份工作，就要用心去做，而且要做的有价值，坚决不能有阿谀奉承、敷衍了事、尔虞我诈的念头和行为，否则会有不堪设想的后果。什么样的态度可以决定什么样的结果，什么样的行为可以决定什么样的结果。工作都是给自己干的，请给自己打一个扎实的基础，树立一个良好的奋斗目标。为中宝的崛起而奋斗，为自己美好的明天而努力。

值此新春佳节来临之际，送上我新春的祝福，祝在座的领导、同事及其家人在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意，合家欢乐。

**个人工作总结公司发言14**

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自我，能够说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自我在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改善的方面，下头我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1.作为一个销售，必须要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去理解你，理解你的产品。

2.工作必须要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自我更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我此刻如果把自我定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自我的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要经过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，仅有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3.良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每一天要应对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎样放平心态，正确的应对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自我的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满活力，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4.请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自我得到的也多，二来不要总是认为自我被公司利用了或者为老板创造了多少自我才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5.当你在和客户沟通时必须要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮忙他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个十分重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6.做销售的必须要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你能够随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情景下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7.必须要有耐心和恒心，相信自我只要付出必须会有回报，只是时间问题，我以往一度很郁闷自我因为自我没有业绩，可是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房.我又对自我充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻坚持上进心，不断的去努力。

8.作为一个销售人员总结是很重要的，不仅仅是对自我的工作资料、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自我说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才明白自我还有哪些能够上升的空间。

最终，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应对的问题，从容的应对挑战，不断的去丰富充实自我，客观的应对自我的不足，更好的去改善，每个人都会有完美的明天!

**个人工作总结公司发言15**

尊敬的各位领导，同事们：

转眼间，20--年已随着时刻的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20--年对一洲来说，是有里程碑好处的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时刻里，我们增开了3家连锁门店。正因刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一向秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是好处重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的主角不仅仅仅是一位管理者，更就应站到一个经营者的立场。守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感职责重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，因此一切事态的发展务必要在掌控之中。店长务必要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。正因是店长，务必比员工站一个更高的层面;也正因是店长，员工就是你的战友，因此我们要并肩作战。不好刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它务必要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能到达这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么务必乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，坚信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，职责到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜爱自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的用心性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一向都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

应对明年的工作，我深感职责重大。我们已经开业接近一年了，但是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的职责感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，务必建立自己的客户群。任何一种优势都能够打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平潜质，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的用心性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

**个人工作总结公司发言16**

本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况作自我总结：

一、加强政治学习，注重提升个人修养

这一年，本人积极参加政治理论学习，努力学习，并对相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好煤炭销售会计工作打下了坚实基础。

二、加强业务学习，提高工作能力

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补已之短。同时，为了能熟练应用erp系统，我还利用业余时间自学了《erp系统操作指南之一(之二)》、《erp财务与会计》、《\_\_集团有限公司财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在\_\_年x月份，我刚接触erp系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在\_\_年x月份，举办的全面质量管理考试中，顺利通过，并取得了优异成绩。

三、勤奋敬业，热情服务

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对兴隆庄煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《\_\_煤业股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，煤款返矿工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账薄整齐。及时准确地录入erp数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作、各种关系。此外，经常有外地客户，由于车辆等原因来到买煤时，我们早已过了下班时间，对于提前打电话的我就一直等到客户到来办理完业务再下班，对没有提前打招呼的客户，我无论是在家吃饭还是睡觉，都随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的的信任和赞扬。

**个人工作总结公司发言17**

各位领导、各位同事：

大家好!

\_\_年马上过去，大家在盘点一年中收获的同时，又寄希望与新的未来。不知不觉中，我在新的岗位上结束了一年的工作，现总结如下：在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕保安全生产为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，始终把“安全第一”放在首位。严格执行“六大禁令”，坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一、一年来的工作表现

(一)强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、工程师和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

(二)严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风;坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保站场的安全生产，平稳供气。总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结班组所有成员共同努力工作，不辜负领导和同志们对我的期望。大概是这样，稍微改一下吧。

谢谢大家!

**个人工作总结公司发言18**

岁末年尾，又是企业年度工作总结报告时。

大多数企业的年度总结报告，是一年来企业成就和业绩的汇总，其目的多半是为了论功行赏；几乎没有企业会将一年来工作上的失败/错误/教训，作为年度工作总结报告的主题。中国传统文化向来偏好于年终算帐、论功行赏的喜庆气氛，过去的一切失败、错误和不愉快，都在辞旧迎新中划为了一个句号。事实上，企业可能由此错过了一个最有力的检讨自己的机会。

危机感不是用“嘴”承担起来的

危机意识对于今天面临如此激烈竞争的企业来说，其重要性是不言而喻的；但危机感不是用嘴承担起来的----企业不需要天天挂在嘴边的口号，而是需要用行动来证实企业危机的存在。

习惯于满足以往成就的管理者，不会被危机感的道德教育所感动、而是会震惊于已经发生的事实。在美国一个大公司里，愤怒的采购经理采取了一个戏剧性的举动：他在董事会的会议桌上，摆放了\*\*\*种企业为员工采购的手套，一些相同的手套来自不同的供应商，价格差距之大从几元到十几元不等，看到手套的企业高层首先是感到震惊，接下来是哑口无言。在这位采购经理看来，在未来的五年时间里，企业可以把成本降低\*\*亿美元，而不是区区的\*%，这就是美国领导变革大师科特在《变革之心》中带给我们的故事。

显然，披露企业危机的“行动性”力量被忽视了，至少是做的远远不够，对于一只泡在温水里的青蛙来说，期望它跳出渐渐发烫的温水的方法，并不是循循善诱的劝告、而是需要猛然的一击。人们由于某些长时期的习惯，而对一些错误现象习以为常、熟视无睹，企业又常常缺乏用“事实”披露危机和改变传统习惯的行动，所以危机常常被隐藏在了事实中，危机意识也由此昏昏沉睡。

企业危机意识的启动，不是来自于口头教育、而是来自于具体行动。这些具体而微的“行动”，应该是一些正式的与非正式的管理行为，正式的启动危机感的行动，包括了类似于“年度错误教训”的总结报告，它应该成为一项制度化的或约定俗成的行动；而非正式的启动危机感的行动，应该是一些日常管理中的沟通行为，它包含了在一些具体事件中，管理者与被管理者之间相互的震动与启发。

一般来说，企业成就与危机意味应该成反比例的关系，就如同高速行驶的汽车需要关注的不是油门、而是刹车一样，一个企业的业绩成果或成就越大，反而越是要启动企业的危机意识行动；而一个企业处在弱小时，其危机是如此的显而易见，企业反而越是需要自信心的建立与鼓励。然而，在现实中，这个“反比例”的关系被颠倒了，企业现实成就越是突出，越是高高在上的俯视市场与消费者，充满了狂妄自大的满足感，而一些弱小的企业反到因时时感受到生存的危机，而时时谨小慎微导致了人心离散。

发现企业里潜伏的危机需要“向后看”

企业的危机不仅仅来自于竞争对手，更多的是来自于不确定性的“未来”，由此，企业常常得出这样错误的结论：试图准确预测和把握未来，由此消除企业潜在的危机。

一种习惯性的管理错误是：传统企业管理理论总是认为未来不但可以预测、而且必须预测，于是，各种各样预测企业未来的方法和模式，就忙不迭的纷纷出笼了。事实上，自半个多世纪前诞生的战略与决策理论，无论是战略与决策的设计学派、计划学派、能力学派、资源学派等等学派，还是用于战略与决策的产业分析模型、SWOT分析法、价值链模型、基准化分析法等等方法与模式，总是围绕着试图消除“未来”不确定性和危险性来进行，它的前提是：未来的不确定性与风险性，对于企业经营管理是有害的。

这显然是不可思议的结论，因为“未来”的不确定性是客观存在；对于未来，我们确定的就是它的不确定性。以静态的眼光、确定性的态度，看待瞬息万变的社会未来，本身就是滑稽可笑的。企业家并不是算命大师，他们并无法准确的预测未来----假如未来可以被准确的预测，那么企业未来的商机就事先预定了。事实上，当未来的一切都变得按部就班、清晰可见时，这个世界将变成机械的、僵化的死水一潭，商机也就同时消失了----商机是蕴藏在未来的不确定中。

正是未来的不确定性，使得企业的未来充满了商机；一旦不确定性消失了，商机也就不存在了。事实上，“未来”不是用来预测的、而是用来适应的----无论“未来”如何的变化，企业都能很快的调整和适应，这才是企业正确的应对之策；而一个企业判断是否具有适应未来的“适应性能力”，的方法并不是向前看、而是需要“回头看”，因为在已经发生的管理事实中，任何的失败/错误/教训，都是预示着企业组织本身潜在的错误或危机。就如同火山爆发一样

，所谓的“突然爆发”，只是因为我们忽略的不起眼的、蛛丝马迹的爆发前的先兆。

这也正是企业组织“向后看”的价值----只有在过去的、已经发生的管理事实里，才会发现企业组织适应未来能力的强弱；而已经发生的管理失败/错误/教训，常常是企业危机爆发前的蛛丝马迹的先兆。实际上，企业组织基业常青的能力，并不是来自于现有的强大或是什么预测未来、而是来自于企业自身与未来之间匹配的“适应性机制”，这是一个不容忽视的管理观念。正是因为如此，所以企业自身经常性的或是制度化的定期检讨，就成为了一项重要的基础性管理工作。

“个人的错误”里隐藏着“企业的错误”

企业不肯做“年度错误/教训”检讨报告，一个重要的原因，是它可能会演变为对于失败或错误者个人的批斗或惩罚。

无庸讳言的是，企业组织常常很狭隘和目光短视，企业家也并非总是胸襟开阔，“小心眼儿”的管理者并非是极少数，更何况企业组织里复杂的权利斗争，缺少的就是这种“年度错误/教训”检讨报告的导火索。但这一切，并不能成为企业检讨一年来工作错误和教训的借口，因为问题不在于年度检讨本身，而是在于管理者将“企业年度检讨”变成了“个人年度检讨”，换成一种正面的说法是：需要年度检讨的是企业组织、而不是个人；企业需要通过检讨个人的失败或错误，发现企业组织自身的失败和错误。

一个真实的事例是；在某生产消费品的企业里，一个地区销售经理因为没有得到企业的奖励，于是采取非正当的手段获取个人利益，企业发现后在愤怒中将其交给了司法部门解决。显然，这位销售经理的行为确实是个严重的错误、甚至是一种犯罪行为，但作为企业组织来说，处罚其个人并没有太大的意义和价值，因为管理的目的不是为了处罚个人、而是为了不发生类似的错误----企业需要通过这样的个人错误事件，检讨企业自身的过失和错误。

事实上，企业组织的市场策略、人力资源政策以及奖罚条例度等等规章制度，其正确性、适合性以及完善性，并不是来自规章制度本身的设计、而是来自其实践性成果的检验。理论上设计完美无缺的规章，如果在实践中的应用状况很差，原因往往不是组织成员的问题，而是规章本身的不切实际。正是从这个意义上来说，对于企业各种运营制度和机制的检验，个人的行为失败或错误，提供了的验证标准；企业某些看似宏大或宏观的策略，最终是通过细微的个人终端表现出来。

正是因为如此，所以企业的“年度错误/教训”检讨制度，其目的是通过“个人的错误”发现“企业的错误”。企业需要一种鉴别能力，即区分出纯粹个人错误和个人错误中隐藏着的组织错误----企业不要过度关注纯粹意义的个人错误，而是要去关注个人错误中隐藏的企业组织的错误----当一个企业大量人才流失时，仅仅责怪人力资源经理并没有意义，而是需要去检讨企业组织的人力资源策略；当一个企业销售不利时，需要检讨的不仅仅是销售部，而是包含了产品研发、生产质量等等部门或环节，一个市场销售人员是无法把市场狭窄、质量低劣的产品卖出去的。

年度错误检讨需要“允许失败”的支撑

一般来说，如果企业没有“允许（包容）失败”企业文化的支撑，想要实现企业年度错误/检讨报告制度，是一件很艰难的事情。

因为直面企业管理出现的失败或错误，首先意味着对待失败和错误的正确态度----这是一个管理上的必然逻辑关系。如果一个企业宣称其价值观是“创新”，但在管理运营中却采取严厉的奖罚制度，我们几乎可以认定它是公开的谎言，因为越是强调“创新”，越是意味着勇于承担责任；而越是勇于承担责任，由此所造成的失败的机率就会越高----只有不创新、不承担责任，才不会出现所谓的失败。事实上，企业管理常常出现类似的逻辑错误，如果一个企业宣称建设企业的“适应性机制”，但同时又宣称企业组织以“稳定”为目的，那么就是一个谎言，因为适应性需要流动性与淘汰制的匹配，表现出来的恰恰是企业组织的“不稳定”。

因为害怕失败，所以人们就想当然的认为，失败只有负面效应，这是一个习惯性的错误认识。但中国传统文化是“以胜者为王、败者为寇”为价值标准，所以，失败或错误常常成为了见不得阳光的阴暗物；失败者本人似乎也在羞耻心下，紧紧包裹着自己的失败。当我们重新认识和审视失败后，我们就会发现，失败本身是具有正面价值的，而且是其它管理要素所无法替代的价值。事实上，每一个倒下的失败者，都以其悲壮的方式刻下了这样的警示路标：“此路不通”或是提示“前方是险路”。一个失败者，足以让成百上千的人不再失败，而这失败一份足矣----这就是失败的价值所在。

建立“允许（包容）失败”的企业文化，就是要给责任承担者以“失败的权力”，让承担责任的失败者能够“安全着陆”。事实上，当我们表达“允许或包容”失败时，其本质就是将失败限制在了可控制的风险范围内。在企业的日常管理的运营中，当我们说起“决定、拍板、表态、签字”等等一系列管理词语时，它不但是承担责任的一种显见符号，同时也意味着可能由此带来承担责任的风险和失败。假如一个企业不能包容失败，由此导致“不决定、不拍板、不表态、不签字”等等不敢承担责任或是拒绝承担责任的行为，所造成的责任缺失和责任空白将是多么的可怕？无人承担责任所造成的责任缺失和责任空白，比勇于承担责任而可能出现的失败，其后果更加严重和恶劣，因为它直接导致了企业组织责任体系原则的缺失和崩溃。

正是因为如此，所以企业有必要形成“年度失败错误/教训”的检讨制度；或者，至少在回顾企业年度成果后，需要这样新的开场白：“让我们谈一谈一年来的失误和错误吧！”----其前提是检讨企业组织的错误、而不针对个人错误的惩罚；同时，主持会议者要事先声明，因为承担责任而善意的失败者，应该得到包容和鼓励、甚至是得到奖励；当然，仅仅这些还不够，企业需要进一步的说明：年度检讨的目的，是因为未来是如此的不确定，企业需要为此做好制度/机制/策略等等方面随时变革的准备，而每一个人、每一个企业都可能因此而付出代价----这是必要的成长的代价。

**个人工作总结公司发言19**

>一、加大管理力度，进一步加强税基管理工作

（一）加强户籍管理，摸清税源底数。户籍是税收管理的起点，一直以来，我局十分重视户籍管理工作，为确保不漏户，不漏管，不丢失阵地，我们做了五个方面的工作。一是积极宣传新的企业所得税政策，特别是新的企业所得税法出台后，我们及时在县电视台、“芮城信息”等媒体做专门的宣传，召开多次专题会议，宣传新税法，针对国地税征管业务的划分政策，我局印发《企业所得税征管范围划分》宣传资料，分别向纳税人和有关部门分送，使纳税人了解国家政策；二是狠抓登记环节，对属于增值税的新办纳税人，在其办理税务登记的同时对其工商登记资料进行审定，对属于国税部门管理的纳税人在办理税务登记的同时必须做好企业所得税的税种登记，督促其履行企业所得税纳税义务；三是定期与工商、地税部门进行数据比对，一般情况下，我们每半年由征管部门与工商登记部门进行一次数据交换，将工商部门新登记注册的企业与我们CTAIS中的所得税户籍进行比对，特别关注的是主体税种为地税部门管理的企业，我们更是认真审查有关信息，对其企业所得税为国税管理的则通知纳税人到国税办理登记，向国税申报缴纳企业所得税。几年来，通过比对新增了10户企业所得税纳税人。四是坚持日常巡查。对在巡查中发现新开业的纳税人及时查询工商登记资料，对企业所得税属于国税管理的及时提醒纳税人到国税部门办理登记，并一直跟踪管理到其办理了企业所得税税种登记为止。

（二）健全各类台账，加强后续管理。企业所得税具有前后期的延续性，抓好台账管理，建立完善的企业所得税的台账，是以后纳税人申报的依据之一，也是国税机关核查的有效凭据，CTAIS中有电子台帐，但是，企业所得税一年申报一次，纳税人很容易丢失或忽视这一数据，为此我们很重视纸质台帐的建立，我们特别重视亏损台帐的管理，每个税源管理单位必须按规定按年度登记好。几年来，我们通过台账的建立共对10户企业进行了纳税调整，调减应结转以后年度弥补亏损数200余万元。

（三）强化政策宣传，抓实汇算清缴。近年来，我们不断改进纳税服务，建立了方便、快捷、有效的纳税服务体系。

首先，突出宣传培训抓汇缴。为提高干部业务素质，确保政策及时准确地执行，我县局结合新企业所得税法举办了两期所有企业所得税纳税人与税务机关主要管理员参加的培训会议。向企业详细介绍新的所得税汇算清缴管理办法的特点、程序、要求以及申报软件的安装与应用，并印制了税法宣传资料免费发放给纳税人。宣传辅导，使纳税人树立了自己是所得税汇算清缴主体的观念，明晰了自己的法律责任，达到了税收宣传和辅导的效果，实现了税收政策的宣传由重形式向重实效的转变。其次，突出工作重点抓汇缴。为突出汇缴工作的针对性和有效性，县局要求各税源管理单位将重点税源企业、三年连续亏损企业以及新办企业作为汇算清缴工作的重点，有针对性地抓好纳税辅导、培训工作，并在汇算清缴期间，督促和帮助这些企业按规定准确申报，及时入库，保证了汇算的工作质量。第三，提升服务质量抓汇缴。汇算清缴的服务是税务机关义不容辞的责任,优化服务同时也是税务机关的务,我们要求各分局及纳税大厅根据企业所得税规范管理的文件,在汇算清缴期内切实履行职责,改进服务方式,建立快捷的纳税服务体系,积极主动地开展所得税政策的宣传、辅导，以优质服务促使纳税人汇算清缴质量的提高,在汇算清缴的动员中我局强调要减化流程,免费提供各种办税资料和报表,认真解答纳税人的疑难,热情提供咨询和辅导，在审核过程中及时指出纳税人存在的问题,并提示纳税人在申报期内重新办理，积极推行一窗式管理,一次性办理,一站式服务。

>二、实施分类管理，提升管理质效

根据纳税人的帐簿设置、收入、成本核算情况、纳税人义务履行情况以及税源状况，实行分类管理。

一是加强对总分机构企业的税收管理。新税法明确实行法人所得税制度，符合条件的分支机构实行就地预缴政策。我局针对这一变化，以摸清税源底数，开展调查研究为出发点，通过户籍清理，工商信息交换，清理出2符合条件的分支机构。其次做好税种登记工作，根据清理出的信息，抓紧做好对符合条件的分支机构的所得税税种核定登记工作，纳入管理范围；三是做好分支机构所得税的就地预缴工作，强化总分机构的信息传递，强化按分支机构申报的要求填报申报表，保证税款及时入库。

二是加强对涉外企业的税收管理。新所得税法实施后，对内、外资两种类型企业实行同一企业所得税标准，针对新税法实施前已经成立的外资企业依法享有的优惠政策多、信息资料不完整的情况，我们做了三个方面的工作：一是进行户籍清理。我局成立了工作专班，对涉外企业户籍进行了清理，通过清理对1户已破产企业注销了税务登记。二是规范优惠期限管理。对我局3户涉外企业自开业至今的申报资料、认定信息、享受两免三减半优惠起始期进行了清理，对符合

税收政策的，严格执行税收政策，确保了纳税人的合法权益，对不符合税收政策，自行减免税的，坚决取消其资格。三是加强过渡期税收优惠管理。我们要求分局和企业建立“双向”涉外企业过渡期优惠台帐，实行帐帐、帐表、帐实之间的核对，来监控企业享受优惠情况，做到专人负责、专门保管、责任落实。

三是加强行业税收管理。一是确定重点管理行业。针对纳税人和征税对象的不同特点，将纳税人划分成若干类型。按年应纳税额情况，将年应纳税额10万以上，由县局实行重点监控。按税种情况划分为同时缴纳增值税、所得税企业及纯所得税企业，针对纯所得税企业管理难度大、获取资料难等特点，抽调出业务全面、专业性强的人员实施专门管理。二是建立行业所得税分析、监控机制。我们每季定期分析行业收入、税负和弹性，分析行业所得税收入增长的弹性和宏观税负，开展有效的所得税税源预测。同时运用分析结果与管理实绩比较，对照差异，查找原因，发现管理弱点，强化管理措施，实施有效的监控。三是积极开展行业纳税评估。我们建立了纺织行业的所得税指标体系，结合行业宏观数据、历史数据、现实管理数据，合理确定了预警值，建立了行业所得税评估数学模型，开展行业所得税纳税评估。在行业评估的基础上，对税负率明显偏低的行业和日常管理中问题较多的行业进行重点检查和行业专项检查，查找管理漏洞。

**个人工作总结公司发言20**

各位朋友、--的将士们：

大家晚上好!

今天我们在这欢聚一堂、叙友情、谈事业、感到格外高兴，我代表--公司董事会向今天到会的各位客户朋友、供应商朋友、金融界的朋友、广州生产基地的朋友、--公司的全体将士，表示衷心的感谢和深深的祝福!

刚刚过去的20--年，是我们--公司高速发展的一年。全体同仁坚决落实董事会的各项决策，使我们的产量、质量、成本等各项KPI指标全面达成。我们的团队和员工队伍在发展中不断壮大，公司生产总值在20--年基础上翻番，超越了我们年初预定的目标。

20--年，是--公司发展里程上极其重要的一年，我们定位“管理年”。我们全体员工始终以“满足客户的需求为第一宗旨”，不断提升我们的管理水平、努力拼搏，实现年产值在20--年的基础上翻番的目标，产量达到----万PCS。大家有没有信心?

要实现这个目标，我们需要客户、供应商、全体员工的大力支持和配合，更加需要我们居安思危、苦练内功、狠抓管理，发扬我们快速执行的能力、认识到不足之处。深化变革、持续推进精益生产、6Singa、QPA改善、，提高供应链管理能力，加强制程保障能力，产品合格率稳步提升;推行“以人为本”的企业文化理念，为员工提供没有天花板的发展舞台，激励员工积极向上、不断实现自我超越，实现“我为企业做贡献、企业伴我共成长”的双赢新发展，使公司不断向着“更高、更快、更强”的现代化企业发展。

新的一年是机遇和挑战并存的一年，我们仍然面临着全球经济复苏不明朗，珠三角用工成本增加，电子行业利润下滑的外部挑战，但我相信在各位朋友的支持下，在全体员工的努力下，我们一定能够排除万难、抓住机遇、逆市而上，完成我们年产值1。5亿的目标。

朋友们、将士们，让我们团结起来，励精图治、锐意进取、为缔造世界一流生产商而努力奋斗!

最后，我邀请公司董事会全体成员上台，有请董事会成员(董事会成员上台、一起举杯)，祝大家：

新年快乐、身体健康、合家欢乐、万事如意。

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