

# 年终报告感想

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 年终报告感想篇一

现在，我向大会作行政工作报告，请予审议。

20xx年，我公司紧紧围绕处二届三次职代会确定的工作目标，把“提升企业核心竞争力，实现持续有效增长”作为总的指导思想，以提高企业核心竞争力实现持续有效增长为工作思路，经过全体干部职工的共同努力，在生产经营管理、基层建设工作以及党建思想政治工作等方面均取得了较好成绩，全面完成了处里下达的年度各项考核指标。公司连续第三年荣获处级安全生产、环境保护、质量管理先进单位荣誉称号。

各位代表[]20xx年我们大家一起经历和见证了公司成长和壮大的历程。一年来，面对诸多困难，我们的干部职工充分发扬了迎难而上、不屈不挠的拼搏精神，心系企业、甘作奉献的敬业精神，勇于探索、敢于实践的创新精神和奋发忘我的工作热情，克服了技术人员少、两部修井机老化严重，大修辅助设备配套不足，司钻、井架工等关键岗位操作人员短缺等不利因素，保证了公司安全高效有序发展。同时，组建了三支小修作业队和三支大修作业队，接收了一支大修作业队，公司综合实力得到提升，并保持了良好的发展势头。据统计[]20xx年公司共作业交井\*\*\*口，比上年增加\*\*口，大修作业\*\*口，同比增加\*\*口。全年实现收入6663万元，成本支出\*\*\*\*万元，上缴利润\*\*\*万元，超交利润\*\*万元，完成年度计划指标的144.8.%。

在此，我代表公司领导班子，向全体代表和在过去的一年里为公司发展壮大付出辛勤劳动、做出积极贡献的广大干部职工，以及支持我们工作的家属，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

公司从年初的五支小修队，两支大修队发展到了目前拥有\*\*\*名职工，八个小修作业队、六个大修作业队具有综合实力的作业公司，我们紧紧把握住了各项业务有效发展带来的发展机遇，扎实有效地开展工作，促使小修业务和大修业务均呈现出了较好的增长和发展势头，大修收入进一步增加，抵御风险的能力得到加强，顺利完成了由常规小修作业向措施作业、大修作业的重心转移，有效地提高了作业施工质量和生产时率，挤灰、找漏、水平井等措施作业量有了较大的提高。在处里的大力支持下，投资\*\*\*元维修了办公楼，更新了办公设施，新建了\*个作业库房，大大改善了办公环境和生产条件。

生产组织方面，公司严密组织，层次分明，秩序井然，信息通畅，指挥得力。做到施工井号随时到随时安排，尤其是处里安排上作业的重点井、大头井，我们都能够及时优选队伍，突击抢上，公司工程、质量、安全、监督、资产等生产人员每天坚持巡回跑现场，加大夜间检查力度，发现问题后，当场能整改的就当场整改，现场整改不了的，停工整改，与相关部门协调及时解决。各区队都能采取科学有效的组织方式，提高作业时效。另外是认真开好每天的生产会，各队在汇报生产进度的同时，把遇到的生产问题一并讲出来，这样，公司不仅能全面地了解 and 掌握具体情况，同时有针对性地安排第二天的工作，保证了生产组织的连续性。

今年以来，我公司紧紧围绕年度经营目标，实施精细化管理，强化经营手段，创新管理方式，向管理要效益。

首先，我们将处下达的利润指标和成本指标分解并承包到每个小队，同时把经营指标和管理目标纳入承包考核范围，突

出效益指标考核，激发了全员创效的积极性。

其次，每月召开一次经营分析会，对各区队上个月完成利润的多少、成本节超情况以及存在的痼疾性问题进行综合评定和认真分析，逐项找原因、查不足、定措施，有针对性地制定出下个月的主攻方向和工作目标。

第三，严格控制各项费用支出，预算管理与经营过程紧密结合。对油料实行动态管理，对材料消耗实行量化管理，对修理费实行定额管理，将成本控制情况与效益工资挂钩，节奖超罚。

一年来，我们以扎实开展“精品工程、满意服务”活动为载体，从强化施工现场管理入手，带动公司整体工作上水平。

(一)在狠抓质量工作方面。公司按照质量管理体系要求，从强化工序质量的控制入手，明确施工中每道工序的质量标准和责任，以抓好每道工序质量为突破口，以落实相关制度为保证，扎实开展“精品工程、满意服务”活动。一是认真落实班组质量责任制和岗位质量责任制，把每道工序质量责任落实到班组和岗位。二是明确小队干部在质量管理工作中的职责，小队干部跟班作业，对每道工序进行把关。三是公司生产管理人员，坚持每天上井检查指导，使每道工序都处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。通过实施上述质量工作保证措施，一年来作业质量四率指标均有不同程度的提高。

(二)在提高服务满意率方面。我公司始终坚持“优质服务、诚信为本、互利互惠、共同发展”的原则，经常保持与采油方面沟通，征求对方意见，有针对性地改进工作。生产当中，我们对每口井的施工方案都要进行认真的校对和分析，对具体施工中出现的异议和分歧，我们都是采取礼让三分、坚持标准、相互负责的方式，直至合理解决，得到了采油方的理解、支持和信赖，服务满意率始终在99%以上。

一是公司与各区队签定《安全环保承包责任书》，《井控安全生产责任状》，层层落实责任。二是以开展安全环保基础年、安全生产月及安全生产专项整治活动为契机，重点强化职工对hse作业现场管理标准、“两书一表”及各工序操作规程的了解和掌握，不断提高职工标准化施工水平和实际操作技能。三是坚持开展安全管理人员与现场工人手把手教练活动，开展岗位练兵活动，有效地提高了职工的实际操作水平。四是加大“反三违”力度，落实基层干部盯岗制度□hse现场检查组对作业施工现场进行不定时检查，重点对要害部位及危险点源的检查，每天生产会进行讲评，并对违章现象进行处罚。五是认真执行安全监督员制度，督促基层小队开展班前十分钟安全知识学习、风险识别、防范措施学习，定期开展防喷、消防预案演练。

20xx年，我们按照处里的安排部署，组建了三支大修队、接收了一支大修队，截至去年11月中旬，公司形成了六支大修队伍运行的规模化生产。鉴于此，公司在保证大修基础设施投入的同时，着力在区队班子配备、关键岗位培训、操作岗位轮训、各项制度建设、操作规程制定等方面狠下功夫，确保了大修业务高标准起步和平稳健康运行。全年共实施套管修补、复杂打捞等大修作业\*\*口，其中，在\*\*\*井水平段套管修复中，采用了导向钻井技术，安全高速地完成了我处第一口水平井的大修施工，得到采油方的高度评价。

另外□20xx年我们已经实施完成了技术含量较高的挤灰、找漏、钻塞、防砂等措施井\*口，在特油杜\*\*\*井水平段冲砂、注灰施工中获得成功，在\*\*\*井，用自主研发的特制铅印，在水平井段打印一次成功，得到了用户的认可，见到了较好的经济效益，基本形成了具有个性化技术服务的品牌优势和竞争能力。

思想建设方面。从认真做好一人一事的思想工作入手，通过扎实开展党内“创优”活动以及创建“四好班子”活动，增

强了党员干部和职工群众争先创优的积极性，促进了支部战斗堡垒作用的发挥。20xx年度，大修二队被评为处基层样板队。另外，以形势任务教育为依托，在广大员工中深入开展了我处“五种精神”形势任务教育活动，增强了广大职工对于好本职工作和实现企业持续发展的信心和决心。

班子建设方面。首先是结合公司现领导班子组建时间短、工作经验少等实际，以听取职工意见、组织干部职工座谈、加强自觉学习、主动接受监督等方式，促进了班子整体的健康成长。尤其是在组建区队班子时，结合区队干部的经营管理水平、技术业务能力以及思想政治素质等方面，进行优选和优化组合，加强了基层班子的力量，增强了班子的整体效能。

业务素质方面。公司建立了素质培训多元化机制，从20xx年3月份开始，公司共组织自主培训43期，406课时，平均每天2课时20人，授课内容主要是安全环保知识、岗位技术操作规程、规范填写现场资料等内容，采取外聘教师和兼职教师授课、职工倒班学习的方式，参训员工达\*\*\*人次。对大修关键岗位司钻、柴油机工、泥浆工、井架工进行了外委培训，共计\*\*人。同时组织了\*\*\*人参加了小修、大修井控管理培训，培训覆盖面达到100%。通过一系列培训，干部职工整体素质、业务技能、安全生产以及经营管理水平均有了较大幅度的长进与提升。

须下大力气，采取有效措施，努力加以解决。

展望新的一年，正如谢处长在处二届四次职代会所讲的那样。20xx年是巩固发展成果，落实各项措施，实现规模与效益同步增长的关键一年，认真分析我们所面临的内外部环境，对于我们进一步做好今年的各项工作，有着十分重要的意义。我们应该清楚地看到，新的一年我们仍将面临严峻的挑战和诸多困难，需要我们去面对、去克服。一是大修业务已经发展起来，部分大修配套设备不足、大修技术和各类技术人才欠缺，修井时率不是很高，大修赢利能力不强，增效空

间小。二是队伍规模的扩大、业务范围的延伸使公司进入了快速成长期，但是我们的队伍素质、技术能力和管理控制能力上还没有达到同步提高，专业技术人才、复合型管理人才、关键岗位操作人员十分匮乏，尤其是大修安全操作规程和技术操作规范还不够完善，等等。如此诸多不利因素，都将影响公司进一步健康发展，安全生产的压力很大。三是各类增支因素仍将增加，今年人工成本一项就将较去年增加200多万元。

20xx年公司将按照处里的要求，在处党政领导班子的领导下，把“加快企业发展，做大企业规模；深化精细管理，做强企业根基；创新企业经营，建设文明企业”作为总的指导思想，围绕处二届四次职代会确立的工作目标，继续深入开展“精品工程、满意服务”活动，大胆实践，精细管理，创新工作，做到小修、大修并驾齐驱，共同发展。工作量力争突破\*\*\*口井，小修完成\*\*\*口，创产值\*\*\*万元，大修完成\*\*\*口，创产值\*\*\*万元，坚决完成处里下达的\*\*\*万元的利润指标。重点做好以下“六个坚持、六个强化、六个提高”工作。

一是完善制度，强化考核。为保证生产工作科学有序、有条不紊地开展，首先要以抓好管理体系及各项管理制度的整合为契机，进一步完善各项生产管理制度，使干部职工明确岗位责任，掌握工作标准。其次是狠抓严管，从严考核，奖罚分明，激发员工的工作积极性和主动性。

二是充分发挥生产调度部门的职能作用。坚持“有令则行，有禁则止，分工明确，相互协作”的生产组织原则，实施“一定八到位”生产组织管理法，即：作业井号提前确定，施工方案、井场条件、搬前组织、各类计划、车辆安排、技术交底、安全监督及信息反馈全部到位，为作业施工的有效运行提供有力的保证。

三是实施生产运行到位考核制。就是在每天生产会上将各小队24小时内的工作，敲定出生产运行进度，第二天生产会汇

报到位情况，对人为原因没有到位者，按照运行考核办法对责任人进行处罚，力求生产管理无死角。

以纵深推进“安全环保基础年”活动为载体，首先是不折不扣地贯彻安全环保管理体系，认真落实处安全生产、环境保护、质量管理工作会议精神，严格执行《hse作业现场检查标准和处罚细则》，重点加强对要害部位及危险点源的检查。其次是搞好季节性安全生产的同时，实施“一教育、二健全、三检查、四负责”安全工作管理法，扎实做好日常安全生产管理，做到日检查、日讲评、月评比、月兑现。第三是采取召开安全例会、倒班轮训、班前讲话、岗位练兵、手把手教练等方式，着重搞好岗位工人安全操作技能、应知应会知识、增强识别和削减风险隐患能力的教育和培训，促使安全意识植根于每名员工的内心，并能够做到“想安全、懂安全、会安全、能安全”，杜绝施工现场“三违”行为。

另外，结合大修作业生产特点，以及我们作业施工区域地质特点的实际，公司将把井控管理作为今年安全生产工作的重中之重。为此，我们要从加强井控培训和井控设施管理台账入手，对岗位人员培训取证和在用井控设施检测情况实行动态管理，实时跟踪，牢固树立“四个理念”坚持“三个必须”。着重抓好防喷器和简易抢喷装置的检查、维护、保养工作，严格按照标准安装防喷器及井控管线，认真开展各种工况防喷预案演练，如实填写现场井控管理综合记录本每个班组设立专人负责，坚决杜绝井喷事故的发生。确保本年度安全环保工作无任何事故。

20xx年我们将坚持深入实施质量管理体系，认真执行企业标准，扩大实施“精品工程、满意服务”的范围，扎实开展争创精品示范队活动，努力提升队伍的竞争能力。具体工作中，我们将把生产组织的过程当作控制质量的过程，从生产的各个环节体现质量的要求。一是认真落实质量管理责任制，把工序质量责任落实到每一个岗位，加强班组质量监督员的自我监控作用，实行“捆绑式”管理和“连带式”奖罚。二是

生产管理人员坚持现场检查指导，使每道工序均处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。三是尽量满足用户提出的合理要求，正确对待和处理双方出现的分歧和摩擦，做到服务零抱怨。通过提高精品井次，杜绝工序返工和工程质量事故的发生，努力提高优质服务水平。

20xx年，我们将着重从以下六方面着手开展深化精细管理工作，向经营管理要效益。

一是完善管理流程。为保证各项管理制度真正落到实处，使其能够长期发挥促进生产经营和公司发展的保证作用，公司将修订完善包括生产组织、安全管理、设备修理、对内结算、对外结算、物资采购、物资领用、职教培训、在内的八个管理流程，这些流程的建立和运行，不仅使每一项制度都能“对号入座”，便于操作，而且对公司的规范经营、细化管理、防范风险也将起到良好的推进作用，让精细管理贯穿到每一个环节、每一道工序、每一项工作。

二是从强化机关职能部门和小队第一责任人管理入手，对材料、油料、修理、节能等支出情况实行成本定额管理制度，按各岗位控制费用的使用情况与个人绩效与效益工资挂钩，采取月度分析、月度考核等办法，实行各项费用节奖超罚、年底总考核。

三是把住材料使用关。实行材料量化管理，采取月度定额、单井定量的方式，严把材料审批、领用关的同时，各小队均建立领、用料台账和单井核算台账，领用料台账中要将领进的材料用在哪口作业井上一一记录清楚，月底对账，月度考核，严防流失。每标准井次材料消耗要比上年下降3个百分点。

四是把住油料消耗关。施工用柴油方面，我们将继续采取“建四本、三对账、双签字、一考核”的控制方式；车辆用柴油方面，采取车队内部实行单车消耗考核，公司用总量考核车队的方式，对油料严加管理，控制消耗，堵塞漏洞，降

本增效。每标准井次油料消耗要比上年下降2个百分点。

五是把住特车使用关。调度长负责把关，周密安排特车，要求小队用几个小时就签几个小时，用完后及时将使用情况反馈调度室，提高特车利用率。

六是进一步强化单井成本核算工作。在以往工作的基础上，积极采用处里推行的单井核算电算化管理信息系统，要求各区队在微机中建立单井核算台账，将每口井发生的所有作业费用以及盈利情况均输入其中，努力实现单井成本核算网络化办公。

我们将在稳固地区市场的同时，坚持走科研、生产、实用、服务“一体化”之路，运用自己研发或引进的新工艺解决生产中的技术难题，发挥我们的大修施工优势，提供满意服务，提升市场信誉度，追求效益最大化。

一是通过科技立项、技术攻关、延伸实施范围等方式，进一步提高公司整体技术能力。我们计划确立“侧钻井技术研究与应用”以及“复合堵漏工艺技术的研究与应用”等两个科技项目，进一步拓展我们的施工业务。

二是sagd技术在\*\*块已经试验成功，现已转入正式生产阶段。采油厂和特油双方明年都将大力实施该项目(采油厂17口、特油20口)，而且数量在今后几年内还要大幅上涨。我们将按照处理的部署，积极培养2支sagd技术施工队伍，全面掌握该项施工技术，迅速形成生产能力。

一方面是组建大修技术攻关小组，从机关和区队中精选5~6名经验丰富、技术过硬、责任心强的人员组成攻关小组，小组人员以本岗位工作为主、兼职技术攻关开展工作。每口大修井在搬上之前，或者遇有疑难工序时，技术攻关小组均要结合施工方案、修井情况，进行充分的论证，及时确定科学合理的修井方案，提高大修工序的成功率和生产时率。

另一方面，采取外聘、委培等方式，确定一人专门负责全公司修井液的实时跟踪以及调配工作，重点解决由于泥浆失水、地层漏失、性能变化等因素导致施工不畅的问题，确保大修作业的连续性和时效性。

第三方面是通过完善、扩充公司修井工具库房，充实维修班的修理和改进力量，不仅要保证井下工具的数量，还要保证井下工具的性能和强度，进而增强大修后勤保障能力。此外，从中长期考虑，公司已经确立了“高效磨铣配套工具研发”项目。组织技术攻关小组，结合所在油区地层情况，博采众家之长，吸纳领先技术理论，坚持实用性与主导性相结合的原则，研发符合实际需要的高效磨铣配套工具，促使自身大修施工水平提升到一个新的档次，不断增强我公司优势技术的创效能力。大修这一块在现有\*\*支队伍的情况下，今年努力实现产值\*\*\*万元。

20xx年，公司将继续以十六届六中全会精神为指针，以处党委的总体安排为指导，以局、处基层建设指导意见为准绳，深入开展基层建设和党建思想政治工作，不断提升公司的向心力、凝聚力和战斗力。

(一)加强基层班子建设。在企业发展中，领导班子的核心作用及其影响力是毋庸置疑的，能不能带出好的职工队伍，领导班子是关键。首先，我们将从强化公司领导班子自身建设做起，扩大公司中心组学习范围，在组织好集中学习、外委培训的同时，鼓励两级班子成员，进行业务理论自主学习，在生产实践中摸索学习，向职工群众虚心学习，班子成员间互相学习，取长补短，共同进步。其次，通过推行新的用人机制、落实干部聘用制度、定期进行民主评议、实施绩效考核办法等有效措施，努力建设“四好班子”，增强干部的责任心、紧迫感以及班子带队伍、创效益的整体效能。

(二)加强职工队伍建设。公司发展的目标最终要靠全体职工的努力来实现，尽快提高职工队伍的整体素质，适应企

业快速发展的需要，是我们的当务之急。主要办法是，以打造学习型、技术型队伍为指导，建立和完善职工培训体系，提高全员业务素质 and 学历层次，主要采取参加处里统一轮训、利用倒班时间自主培训、“现场一事一训”、组织技术比赛等方式，提高干部职工的业务理论水平以及实际操作能力。特别是要进一步做好大修队司钻、泵工、架子工、锅炉工等关键操作岗位人员的培训，做到时间、人员、效果“三落实”。同时有针对性地培养一批过硬的大修管理人员、技术人员，促进大修施工上层次、上水平，在努力实现和达到大修业务健康发展的同时，为我处开发国外市场，储备人才，积累经验，在人力上、技术上奠定良好的基础。此外，还要提高员工的法制意识和诚信意识，不断提高全员职业道德水平。

(三)加强队伍内部管理。坚持诚信经营理念，推行民主管理，认真执行队务公开制度，不断夯实基础工作，通过不折不扣地落实处里创建文明企业实施办法以及基层建设指导意见，促使我们每支作业队伍的现场施工标准、精细化管理水平、安全文化建设、职工精神面貌乃至公司上下的整体执行力均有一个较大幅度的提升，形成全员抓管理、降成本、保安全、创效益、促发展的良好氛围。年度创建基层建设局处级样板队目标是4~5个。

为加强大修队伍管理，公司将在大修队中实施干部驻井制度，由以往的干部跟班上井转变为现在的干部驻井一周的方式，这样，大修作业至少保证有2名干部和1名大班司机在施工现场，既能保证工艺措施跟进、安全全程监控、设备实时完好，又有助于强化岗位责任的落实，进而逐步提高大修施工时率。

## 年终报告感想篇二

皑皑的白雪随着西北风飘散了开来，2019马上就要结束了，回首走过的日子，心中感慨颇深。在学习与工作中，倾尽十分热情，饱含一腔热血，我与规范办、培训中心、文化办的

全体工作人员齐心协力，共同完成了教育培训工作、规范化建设工作，为地税工作尽自己的绵薄之力。下面，将本人工作和学习情况汇报如下。

### 1、夯实管理基础，规范化及个人绩效管理取得突破

开展规范化管理工作已经三年，我们主要探索了如何充分发挥职能部门的作用的问题，规范化管理职能如何归位的问题，我们率先制定了《规范化常态管理实施办法》，努力实现了规范化管理常态化、工作规范化；强化了规范化文本的评审以及修订工作；发挥了规范化审核和管理评审的纠错功能，审视规范化管理体系以及日常工作，查找存在的问题，全面规范工作人员的税收执法和管理行为，在省局组织的规范化达标验收过程中，全市地税系统各个单位全部验收合格并得到了省局达标验收考核小组的好评；认真抓好个人绩效管理工作，与干部职工一起探讨如何改进辅导与考核方式，如何优化绩效指标体系，积极参与绩效管理重点课题调研，为试点工作诊断把脉。

2、开展培训工作，共30期，圆满完成了全年的培训工作任务。为了保证培训的顺利开展，我们出台了《xx年—xx年度教育培训工作规划》，明确了各岗位不同类别、不同层次人员的学习内容、要求和目标；按照民主竞争、推荐、择优的原则，在全省聘请了21名系统内部兼职师资，修订了兼职师资聘用与管理作业指导书，系统内部兼职师资发挥了重要的作用。至此，第一轮科股干部培训工作全部结束，培训面达到97%以上，克服大家忙碌厌烦的情绪，保证了每日一课的学习生命力。

### 3、拓展文化载体，地税文化建设如火如荼

从培育干部职工的人生观、价值观和世界观的理念出发，制定了地税文化建设实施纲要，将地税文化建设的工作项目在各部門、各单位进行分解和协调，做到工作有计划，落实有依据。加强地税文化工作调研，引导干部职工崇尚先进，爱

岗敬业，使和谐聚力的文化理念落实到地税工作的实践当中；组织人员深入考察学习型组织创建活动经验，与读书活动相结合，推动干部职工的学习热情，激发地税文化建设的活力。

为了提高工作本领，我根据形势需要与自身的本职工作的要求，使学习与工作相得益彰，不断加强政治理论学习，系统学习有关培训管理工作知识，使自己的培训基础知识更加扎实；学习了管理学知识，指导我局的规范化管理和个人绩效管理工作；学习了文化管理知识，以不断充实、勤于钻研精神去探索和实践，在实践中不断成长，在积累中总结提高。

当然，面对成绩审视，自己仍然存在许多不足，需要我在以后的工作中继续努力。

### 年终报告感想篇三

作为一名老师，特别是一名体育教师，我首先在思想上严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，以党员的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。我相信在以后的工作学习中，我会在学校组织的关怀下，同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在接下来的工作中将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经得起任何考验的教师。

在平时的教学工作中全面贯彻教育方针和新的教学理念，按大纲课程要求，结合新课程的理念和学生身心发展的要求制订行之有效的教学计划，从学生已掌握的知识出发，认真备课、上课，写好课后反思，努力提高个人的专业知识与技能。在教学过程中重视培养学生科学锻炼身体的方法，使学生实现终身体育锻炼的目的。重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体内容，向学生进行思想教育。

培养学生的自觉性、组织性、纪律性、集体荣誉感、不怕苦、

不怕累、勇敢顽强的精神等。体育课要营造一个好的氛围的话，老师就应该以身作则，说一不二，上课不能迟到，对学生了的事情一定要做到，让小学生在时刻感觉到老师是很有责任心，对学生从来不说谎，让学生知道老师是一个对工作一丝不苟、高度负责的人，而且还有一颗关心、爱护学生教师才愿意把爱献给每一个学生。当教师将爱的情感倾注给学生时，就愿意和学生平等相处，以诚相待，给学生亲切感、安全感和信赖感，成为学生学业上的良师、生活上的益友。

本学期，在学校领导的大力支持下，通过各位体育老师的多方努力下，学校的体育工作成绩有了很大的提高，例如：我在上学期我担任本校一至三年级的体育课教学工作，在工作中，我认真教会了他们的武术操，每个班都做得非常好，动作整齐，还参加了学校组织的体操比赛，得到了学校领导和教师的好评。取得这样的成绩是离不开老师和同学的努力，希望在今后的工作中，能多为学校争光。

回顾一年以来的工作，我看到本学年的体育教学工作和比赛取得了一定的成绩，值得可喜可贺。但体育成绩有得有失，任务尚很艰苦。在今后的教学工作中还要加倍努力，改进不足，为学生更好的发展营造一个良好的学习环境，促进学生身心健康发展。在今后的我会严格要求自己，力争做一名领导省心、家长放心、同事欣赏、学生喜欢的体育老师。

## 年终报告感想篇四

我受中国 \_\_ 技术协会第七届监事会的委托，向大会报告监事会工作。

中国印协第七届监事会成立四年来，在中国印协的支持和全体监事的共同努力下，依照监事会工作条例，恪守监事会工作原则，履行职能、维护大局、注重社会团体工作的监督与发展的有机结合，取得了显著工作成绩，为促进协会健康稳定发展做出了创新性贡献。

中国印协第七届监事会成立于20\_\_年12月18日。

监事会当日由沈忠康监事长主持了首次会议，张根祥、田胜利副监事长等七位监事参加，会议依照监事会条例规定，制定了监事会工作细则，推选毛士彤为监事会秘书长。20\_年初，经原新闻出版总署批准、中国印协七届二次理事会审议通过，张根祥同志继任本届监事会监事长。

本届监事会始终遵照监事会工作条例和细则，在实践中完善机制、承担义务、履行职责、总结规范，探索协会建立监事会后的工作新思路和新方法。

## 一、完善会议机制，强化监事工作

为保证监事会工作正常开展，监事会完善并坚持了监事会会议机制，定期举行全体工作会议。

四年来，监事会共召开工作会议12次。

听取审议协会财务预算及执行情况，面对面提出建议意见；与会同志畅所欲言，会议气氛民主热烈。

每次会议监事会都要总结阶段性工作，会后由秘书长整理好会议纪要进行备案，按时作出监事会半年及全年工作总结，并报协会存档。

## 二、监督协会工作，参与会议活动

监事会认真履行“监督协会理事会、常务理事会全面工作”职责，利用各种形式监督协会工作，而参与协会各类会议是必要的形式之一。

四年间，监事会领导及监事列席了协会常务理事会、理事大会、会员大会及理事长办公会、秘书处工作会等各类专业会

议达70多次。

通过参与各类会议，得以及时了解协会工作，提出意见建议。

监事会恪守职责，做到明确提出建议意见，不越位、不干预协会正常工作。

协会与监事会确定的由协会江南副秘书长与监事会毛士彤秘书长建立的常态化联络机制，成为双方密切联系日常工作的重要渠道，保证了各项工作沟通迅速顺畅。

监事会还积极支持协会建立起各项议事、选举、财务和人事管理制度，协会内部建设得到了持续完善和规范。

## 年终报告感想篇五

### 一、建立和完善质量体系

结合公司实际，根据标准和一次性使用无菌医疗器械产品生产实施细则的要求阐明了质量方针目标，编制了描述企业质量体系的质量手册及保证质量体系有效运行的程序文件。公司实施并监督了这些质量文件的运行。

### 二、生产许可证的变更及注册证的换发

1、我公司于20xx年7月一日递交了生产许可证变更资料□xx年8月2日下发了新证。

2、产品的重新注册我公司分两步走：二、三腔导尿管于xx年8月8日去省局上报了重新注册资料，于09年11月份下发了新证；四、五腔微波导管作为三类于09年了10月12日被受理，正在审评中。

3、在换证及生产过程中，我们接受了上级领导对本公司质量

体系运行情况及生产现场的考核与审查，针对提出的问题作了如下整改。

- 1) 对全体员工进行健康体检，发放健康证者方可进入生产车间。
- 2) 完善了检验人员任命书和检验人员培训记录。
- 3) 规范了生产记录，做到每批产品都能追溯到原材料。
- 4) 完善了生产设备和检验设备的采购、安装及保养制度。

### 三、产品的生产、质量与销售

我公司生产的原则是：质量第一、生产与销售持平。回望20xx年已基本达到这个要求。

- 1) 从20xx年元月到20xx年12月产量：
- 2) 从20xx年元月到20xx年12月销量：
- 3) 对日常质量的控制我公司分三步走：原材料经检验合格投入生产、半成品经检验合格放可进入下道工序、成品经灭菌后再解析合格后放可出厂。截止目前，我公司出厂的产品无不良事件发生，销售合格率达到100%，顾客满意率达到98%以上，完成了质量目标。

### 四、其他

- 1、公司新添了纯化水制备装置，自制的纯化水不但方便车间工艺用水使用，也提高了工艺用水的质量，从而提高了产品的质量。
- 2、我公司又引进了原材料合成设备，对硅橡胶原料进行自制。

自制的硅橡胶已通过省医疗器械检验所的检验，现已投入使用。它的使用不但大大降低了成本，还方便了生产需要，从而提高产品质量。

## 五、今年的工作计划

不论是成绩或是不足都已成为过去，面对形形色色的医疗器械行业，我公司还面临着许多挑战。对于今年的工作我们也作了周密的计划，简单的向各位领导汇报一下。

1、完善质量体系，加强质量体系运行的管理。对各级人员进行深入培训，争取做到各级领导熟练掌握法律法规、质量体系文件及公司管理制；操作人员了解法律法规、质量体系文件，熟练掌握工艺卫生、生产管理制度及操作技能。

2、产品的产量与销售再上一个台阶，但仍要生产与销售持平。加大产品售后服务力度，提高顾客满意率。

3、产品质量进一步提高，做到未检测或检测不合格的产品不准出厂。

4、条件允许的情况下，争取再上新产品。

公司的发展，离不开各级领导的支持与帮助，在以后的工作中，希望各级领导多给指导。对您们提出意见和建议，我们一定会认真的接受并予以改正和采纳。谢谢！

## 年终报告感想篇六

首先是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。药物核算是相当重要的,对药

物成本和质量严格监督, 尽量控制药物价格最低化, 让市民吃得起, 保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察, 用心去与顾客交流, 留住新客人并发展为回头客, 这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点:

- 1、以药品质量为第一, 保障人们安全用药, 监督gsp的执行, 时刻考虑公司的利益, 耐心热情的做好本职工作, 任劳任怨。
- 2、认真贯彻公司的经营方针, 同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工, 起好承上启下的桥梁作用。
- 3、做好员工的思想工作, 团结好店内员工, 充分调动和发挥员工的积极性, 了解每一位员工的优点所在, 并发挥其特长, 做到量才适用。增强本店的凝聚力, 使之成为一个团结的集体。
- 4、通过各种渠道了解同行业信息, 了解顾客的购物心理, 做到知己知彼, 心中有数, 有理放矢, 使我们的工作更具针对性, 从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 5、以身作则, 做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化, 教育员工有全局意识, 做事情要从公司整体利益出发。
- 6、周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性, 使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境, 为公司创作更多的销售业绩, 带领员工在以下几方面做好本职工作。首先, 做好每天的清洁工作, 为顾客营造一个舒心的购物环境; 其次, 积极主动的为顾客服务, 尽可能的满足消费者需求; 要不断强化服务意识, 并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言: 请, 您好, 对不起, 谢谢, 再见), 使顾客满意的离开本店。
- 7、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作, 少一些牢

骚,多一些热情,客观的去看待工作中的问题,并以积极的态度去解决。现在,门店的管理都是数据化、科学化管理,与几年前来比对店长的工作要求更加严格,熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8、在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。

新的一年开始了,成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作,我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑,理清明年的工作思路。

重点要在以下几个方面狠下功夫:

1、加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因,并且改进;

2、对药店成本和质量严格监督,保障市民健康;

3、加强日常管理,特别是抓好基础工作的管理;

5、树立对公司高度忠诚,爱岗敬业,顾全大局,一切为公司着想,为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6、加强和各部门的团结协作,创造最良好、无间的工作环境,去掉不和谐的音符,发挥员工最大的工作热情,逐步成为一个最优秀的团队。

## 篇二:药店年终工作报告

### 一、销售情况

20xx年产品总销售收入225万元,是20xx年的2、6倍,这些成绩的取得,除了我店员工的努力之外,和公司的正确决策以及公司各部门的积极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,积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者,采取不同的促销手段,善于抓住顾客消费心理,有针对性地进行产品介绍。
- 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,积极为顾客代购新特药品,还提供送货上门服务。

## 三、存在问题

- 1、医保定点药店的申请一直没有办下来,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形成长效机制,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建议

- 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,可以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。另外也可根据不同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, 更好地满足不同顾客的需求。

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、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑, 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20xx年, 使我店的经营情况稳步提高, 创造出更大的效益。

## 年终报告感想篇七

我所寓监督于服务之中, 不断提高服务社会、服务群众的能力。一是加强领导班子建设, 以提高素质、改进作风为重点, 增强班子的凝聚力和向心力。二是加强队伍纪律作风建设, 通过来信来访或主动访谈监督对象来接受群众监督, 确保执法公正, 监督服务到位, 真正做到执政为民。

为适应卫生监督执法工作需要, 我们采取走出去和请进来的办法, 加强了所内监督员的业务学习培训: 一是今年3月我们对所内全员22人进行了为期一周的《食品安全法》等相关法律法规、法规培训, 进一步提高了监督员的法律法规知识。二是我们根据国家卫生部和省卫生厅关于卫生监督体系能力建设项目的要求, 先后5批10人次赴长沙学习, 进一步掌握业务知识, 提高业务能力。同时有也学到了兄弟县市先进的经验和做法, 开阔了视野, 明确了今后的努力方向, 为做好卫生监督执法工作打下了基础。

我所根据县卫生行政主管部门赋予的相关职责, 加强了卫生行政许可管理工作, 要求执法人员认真履行法律法规赋予的职责, 严格按照法定程序, 规范具体行政行为。同时, 进一

步建立健全了卫生行政许可责任制和过错追究制等，无索、拿、卡、要，无乱收费、乱摊派、乱罚款现象，卫生许可证的发放运作程序规范，卫生行政执法水平不断提高。一年来共受理卫生许可586宗，办结卫生许可582宗。

从年初至6月底，卫生监督人员思想高度统一到县委县政府的决策上来，对餐饮单位和公共场所从业单位进行拉网式的监督检查，督促其进行整改，确保了“国卫”复查验收顺利过关。

卫生监督人员拉网式地监督检查各餐饮单位和公共场所从业单位持有效卫生许可证及从业人员持有效健康体检培训合格证明情况，督促各餐饮单位和公共场所从业单位改善卫生条件和卫生设施，办理卫生证件等，确保了餐饮单位和公共场所从业单位持有效卫生许可证率100%，从业人员持有效健康体检培训合格证率98%以上，“五病”调离率100%。

监督检查了餐饮单位和公共场所从业单位是否建立相应的岗位责任制及各项卫生制度落实情况；监督检查了各餐饮单位猪肉、食品添加剂等原辅料材料索证和台帐建立情况，严防私宰肉、病害猪肉等不合格肉品进入餐饮环节；食品、肉食品加工卫生状况；食品原料、半成品和成品的储存情况；食品及原料是否过期变质；食品加工制作、贮存是否符合卫生要求；餐饮单位企业餐（炊）具和公共场所从业单位公众用品消毒设施是否正常使用，餐（炊）具和公众用品是否严格消毒等。促进了各餐饮单位和公共场所从业单位内部卫生管理方面的提升。

根据所在区域，将全县的餐饮单位和公共场所从业单位划成三片，指派专职卫生监督人员监管，对其卫生设施运行、卫生制度、“三防一消”措施的落实、从业人员健康情况、卫生知识知晓率等情况加强监督检查，进行动态监管。并针对发现的问题，及时进行技术指导，帮其整改提高，从而全面提升餐饮单位和公共场所从业单位卫生质量和管理水平。

在日常监督中，卫生监督员多次到餐饮单位进行现场指导，帮助经营户找出不足并立即整改，建立健全各项卫生制度和自查制度，并具体落实每一项工作。进一步强化了从采购进货到食品加工，从食品售卖到剩余饭菜的处理，从餐具消毒到库房管理，从灭鼠灭蟑到餐后垃圾处理等管理工作，从细微之处入手全面规划餐饮行业秩序，上半年共实施监督2936户次。并抓住工作重点，极力开展各种专项整治。

## 1、“315”健康维权卫生监督专项行动

“315”前后，县卫生监督所根据上级相关部署，高度重视，以宣传普及卫生法规和卫生知识，指导健康消费，严厉打击制售假冒伪劣产品为重点，认真组织开展了“315”健康维权系列法规宣传与咨询活动。卫生监督人员现场发布和宣传讲解医疗执业、健康相关产品、卫生行政许可、食品相关法规和卫生知识，现场详解了保健食品的管理法规和相关规定，对如何科学合理选择保健食品进行了具体指导。共发放各类宣传资料300余份，制作悬挂横幅1条，接受群众卫生知识咨询500余人次。同时在活动期间加强了卫生监督执法检查，先后出动执法人员80余人次，车辆10余台，收缴假冒伪劣食品50余公斤，并予以当场集中销毁，深受广大群众的赞许。

## 2、“卫监一号”行动

按照上级要求，自年12月下旬至年4月中旬，县卫生监督所扎实开展“卫监一号”行动，按照“先大后小，以大带小，逐步覆盖”的原则对县城263家餐饮单位进行了检查，共出动车辆98余台次，卫生监督人员634人次，对重点产品、重点区域和重点单位进行重点执法检查，整顿规范违法为，严厉查处违法添加非食用物质和滥用食品添加剂的食品生产经营单位和个人。下发了卫生监督意见书383份，明确要求各餐饮单位严禁使用非食用物质加工食品，严禁经营含有非食用物质的食品，严禁滥用食品添加剂；发放承诺书324份，县政府整治文件263份，要求各餐饮单位认真执行县政府文件精神，加

强自律，严格按照承诺书做好各项工作。重点对落实进货验证验票、索证索票、购销台帐等制度进行了检查整治，对食品包装、标识进行清理整顿，指导建立非法食品添加剂和不合格添加剂快速追查溯源机制，做到早发现、早预防、早处理。督促各各餐饮督促各各餐饮单位进一步完善台账和公示栏。元旦至正月十五期间，为预防食物中毒事件的发生，保障人民群众过上欢乐祥和的假期，卫生监督员深入各承办大型聚餐活动的餐饮单位进行指导监督，并要求各承办大型聚餐活动的餐饮单位到县卫生监督所申报。通过这些措施，有力地保障了我县元旦至正月十五期间的餐饮卫生安全，无一例群体性食物中毒事件的发生。县卫生局组织卫生监督人员和卫生监测人员确定了全县食品安全抽验监测计划，确定了使用食品添加剂的食品生产单位、销售含有食品添加剂的流通、餐饮单位为监测重点单位，确定了对一些重点品种进行抽验监测。监督人员在检查各从业单位时按检查情况填写现场检查表278份，如实地反映了检查情况。

## 1、学校食品卫生和饮用水安全专项检查

为切实加强中小学校食品和饮用水安全工作，为了保障广大师生的身体健康，杜绝食源性疾患的发生，卫生监督员4月起对全县所有学校食堂（含幼儿园）卫生设施、餐饮设施、自备水源或二次供水及学校副食店进行了专项检查，共提出监督意见150余条。此次检查，各学校充分认识学校卫生的重要性和紧迫性，以高度负责的态度，加强学校卫生工作的领导，进一步提高学校领导和食品管理人员的安全意识，营造了良好的学校卫生安全工作的氛围。

## 2、高考学校卫生监督检查情况

6月1日至8日，我所卫生监督员对学校食堂、周边副食店及餐饮店进行了为期5天的监督检查，以食品、饮用水为监督重点。严格审查每餐使用的食品原料、调辅料制作及餐饮具消毒过程，对食堂操作过程进行全程卫生监督指导。同时，加大对

考场周边餐饮单位及副食点的卫生监督，共检查学校周边副食店6家，饮食店6家。对不符合卫生标准的经营户提出限期整改意见50余条。高考期间，我所还安排了2名卫生监督员每天对学校进行全方位、全过程、全天候的卫生监督，为高考的考生筑起了一道健康防线。

为切实控制手足口病疫情，杜绝甲型h1n1流感进入我县，落实好卫生监督工作职责，根据上级文件精神，我所及时制订防控预案，成立了以所长为组长的领导小组。组织卫生监督员对辖区内的中小学校、托幼机构、医疗机构进行了一轮督导检查，督促各医疗卫生机构落实好传染病报告制度、建立健全发热门诊等，下达卫生监督意见书154份，出动监督员240余人次，出动车辆30余台次，为预防手足口病的蔓延、杜绝甲型h1n1流感进入我县作出了积极贡献。

1、加强宣传教育，增强防护意识。为了让安全生产的概念深入人心，对劳动者和用人单位进行职业病防治知识及相关法律法规的宣传。我局在6月初抽调卫生监督人员，参加了由市卫生部门组织的职业卫生送法下乡活动，共发放宣传材料800余份，接受咨询200余人。派出人员分组深入到镇街人员密集型企业、危险化学品企业等现场，帮助企业查找职业病危害和危险因素。通过现场咨询、问题解答、赠送法律法规书籍、宣传画等宣传资料给企业等方式把相关法律法规知识送到企业，促进企业知法、懂法、守法意识起到了重要作用。通过上述一系列活动，劳动者及用人单位的职业病防治意识得到提高，增强了对《职业病防治法》的了解和认识，对职业病防治和安全生产工作的普法教育起到积极作用。

2、强化职业卫生现场监督。县卫生监督所监督人员深入水泥、煤矿等厂矿企业进行了现场监督检查，并提出了现场监督意见80余条，提高了厂矿企业法人和广大工人的法律意识。

为了保障全县人民的看病就医安全，按照整顿和规范相结合的原则，把集中整顿和日常监管有机结合起来，重拳打击非

法行医行为。截至目前，共出动医疗市场监督执法人员510人次，立案34起，结案32起，罚款6.7万元。通过医疗市场监督工作，进一步规范了我县医疗市场管理，依法严惩了非法行医等违法犯罪活动，规范了医疗机构执业行为，提高了医疗质量，使医疗服务市场秩序得到明显好转，切实维护人民群众切身利益。

1、今年3月至6月，在全县范围内开展以打击非法行医，医疗机构聘用非卫生技术人员行医、出租科室、外包科室，对性病治疗市场治理整顿的监督检查等为主要内容的专项整治工作。

2、4月，对农村医疗市场进行了重点监督。对全县村卫生室的房屋、人员执业资格、基本医疗设备等进行了全面监督。

3、加强放射诊疗管理，保证医疗质量与医疗安全。开展放射卫生监督检查，督促各医疗卫生单位健全各种放射防护设施，积极申办或校验放射诊疗许可证等。

按照省、市文件精神，卫生监督人员将公共场所卫生监督量化分级管理工作做为年度重点工作内容之一，积极推进公共场所卫生监督管理量化分级工作。通过卫生监督人员扎实有效的工作，提高了我县公共场所经营者的自身管理水平，提高了公共场所卫生整体水平，减少了群体性健康损害事件的发生，保护了公众身体健康。

1、领导重视，极力推进。为切实做好我县公共场所卫生监督管理量化分级工作，确保顺利进行，我县卫生局领导高度重视，认真谋划，制定并下发了嘉禾县公共场所卫生监督管理量化分级工作方案，对全县公共场所量化分级管理工作进行安排部署。成立了以县卫生局副局长兼县卫生监督所所长刘高同志为组长、县卫生局法监督股及县卫生监督所相关负责人为成员的“嘉禾县公共场所卫生监督管理量化分级工作领导小组”，负责量化分级管理工作的组织领导、协调实施工

作。

2、加强培训，提高认识。7月18日，对宾馆、洗浴（桑拿）、美容美发等公共场所的100余名经营负责人进行了卫生监督管理量化分级知识培训，提高了公共场所经营管理人员的守法和自律意识。

3、严格监督，规范管理。在培训提高的同时，加大对公共场所经营单位卫生监督管理力度，按照要求，严格标准，严肃纪律，客观公正地对公共场所经营单位进行风险度和信誉度级别评价，全面提升公共场所卫生管理水平。据统计，年，我县发证公共场所经营单位共计148家，量化82家，量化率55.4%，其中，洗浴场所共计6家，量化5家，量化率83.3%；住宿场所共计59家，量化25家，量化率42.3%；美容美发场所共计83家，量化52家，量化率62.7%。通过初次评定，我县公共场所卫生监督管理量化分级a级共计2家，占2.4%，其中，住宿场所1家，美容美发场所1家；b级共计18家，占22.0%，其中，住宿场所6家，洗浴场所1家，美容美发场所11家；c级共计62家，占75.6%，其中，住宿场所18家，洗浴场所4家，美容美发场所40家；d级0家。卫生监督人员将继续督促这些从业单位改善卫生条件和卫生设施，在十月底进行核定并公示核定分级情况。

## 年终报告感想篇八

当今社会,探究会计信息失真的根源,寻求会计信息失真治理的有效途径,具有重要的现实意义和长远意义。本站小编整理了会计年终工作报告,希望大家有所收获!

时间如梭,转眼间又将跨过一个年度之坎,回首望,虽没有轰轰烈烈的战果,但也在集团公司的领导与部门领导的正确指导下顺利的完成了今年的财务工作。按说,我们每个追求进步的人,免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也

算是对自己的一种鞭策吧。

## 一、费用的规范管理：

(1)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。

## 二、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。在集团公司的年中税务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，为领导提供最新最准的公司资金信息。

### 三、财务核算与管理工作

(1) 按领导要求对尧治河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税收申报软件，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) 10月份根据公司去年的利润将20xx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。

### 四、努力完成领导交办的临时性工作

作为基层工作者，我充分认识到自己是一个执行者，无论何时何地领导交办的工作从不讨价还价都能及时并努力的去完成，遇到问题努力去询问，争取让领导满意。

### 五、工作中存在的问题：

1、 财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。

- 2、 努力学习尽快把合并报表的编制原理弄懂，并学之以用。
- 3、 工作中有时会马虎，值得去改进。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

光阴如梭，我进入中盈已经三个多月了，从一开始对工作的不适应到现在适应了这个团体，懂得了大家如果团结合作，共同应对遇到的困难和挫折，我觉得这是我这几个月来学到的最有价值的部分。

财务是一个单位的核心部门，同时她也是一根引线贯穿与企业的角角落落。作为财务会计人员，我的工作职责主要是商场销售部分的财务处理，纳税申报，财务管理等工作。在工作中，由于区别于原来单位的商品种类、商品进货渠道，对商品的进货渠道，结算方式，货品出入库管理等的认知是我一开始的主要的工作重点。

随着认知程度的深入及对账务处理熟练程度的提高，已经完成了以前账务的登帐工作，进一步理顺了财务的连续性。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。在姚总的组织下5月份进行了会计电算化的初始化进程，经过一段时间的数据初始化，我们都基本掌握了用友财务软件的应用与操作，财务核算过渡到会计电算化已经进入一个阶段。这为可以为我们节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

搞好财务分析，主要是商品销售分析，商场在营业过程中的费用分析，资金流动情况等，这些可以为商场销售产品订货的准确性，及时性，资金占比情况都是一个很好的参考依据，是企业管理和决策水平提高的重要途径，为企业决策和管理

提供有力的财务信息支持，并将使我们的工作事半功倍，这也是我该努力学习和不断提高的部分。

工作是一个相互学习的过程，工作考验了我，我也得到了学习，主要体现在我对进出口业务财务处理的了解，这让我非常幸福。“活到老，学到老”很好的一句时刻提醒我们学习的话。

在这里也非常感谢领导对我们工作的支持。在以后的工作中，我也会继续努力，和我们的单位一起成长!一起进步!

共2页，当前第1页12

## 年终报告感想篇九

光阴似箭，转眼在x公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一年。

### 一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件(车间部份)/软件(行政部份)。在接手前阶段确实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂/评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》/《岗位说明书》/《员工培训》/《人事档案》/《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》/《操作指导书》/《qc品质记录》/《返工记录》/《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完

善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录、；在20xx年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的观念，并将所有有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进！当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

## 二、尽心尽职，做好公司的电脑/考勤管理

20xx年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换(共更换主管7人，文员15名之多)，所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化/人力资源规划/绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在20xx年将行政工作做得更出色、更彻底！

## 三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从20xx年9月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

在11月底，公司正式引进了生产管理系统，数据的记录由以往的手工转换为先进的电脑系统(mrp系统)，“工欲善其事，必先利其器”，作为公司的管理人员，我始终高度重视此类管理软件的配制，对此大力投资，它所带来的数据上的准确性恐怕没有人比我的感触最深。凭着我以往对erp软件的经验，我接手了现在生产管理系统的各项工作，但mrp生产管理系统毕竟跟我们以往的手工作业有很大的差别(关联性强)，在测试运用的1个月中不断磨合，为此我付出了大量的时间和精力，分析问题、解决异常、在软件应用过程中，还是存在着相当大的阻力，从管理层至员工都会有很多的问题，因为大家习惯于手工作业，还没有真正接触过此类电脑管理，一直对电脑的可信度存在疑问，加上整个管理层的水平还不到位，在实施过程中在前整阶段就受到了很大的阻力，主要表现在：1)对系统的不了解；2)管理人员的责任心问题3)配合的力度及观念的转变；等等(详细问题已记录，计划于1月底编成制度，到系统真正上线时正式实施)，后来通过多次协调/培训，现在总算走过了一个坎，希望在后整运作中会更加顺畅，在以后日子里慢慢一步步走向erp□

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能。

## 年终报告感想篇十

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以

让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀x万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的球阀，xx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx，xx，xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效

率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动

性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。