

# 2023年药材公司工作总结(汇总8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 药材公司工作总结篇一

在现实生活中，报告与我们的生活紧密相连，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。我敢肯定，大部分人都对写报告很是头疼的，下面是小编为大家整理的药材公司暑假实践报告，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

20xx年x月xxx日，对于刚念完大学一年级的我来说，是值得非常自豪的一天，药材公司暑假实践报告。因为这是我自小学的开始到大学的实际动手能力以来，第一次，独自地从充满温暖，关心和关爱的校园里走出来，踏入一个陌生，充满竞争，机遇与挑战，和纷繁复杂关系的社会，自然而然心里也就感到好奇和充满着旺盛的精力。

第一次来到药业公司里进行社会实践，对于它的基本概况并不是十分了解，心里也就不经意间感到一丝丝恐惧与紧张，唯有东看看，西瞧瞧来缓和一下不安的情绪。负责接待我的负责人就领着我从最基本的制药工序车间开始介绍并讲叙整个制药过程。

首先是选购药材。选购药材必须从全国各地进货，因为对于药材来说，每种药材都有其不同的功效。需要什么药材，怎样配方，如何调配，怎样制作，这都是根据市场的需求来选

购的。

其次是制药。制药这一关至关重要，涉及的工序也相当严格。如制药用水，它可不能像我们平时的生活用水那样，水龙头一拧开就直接使用。它可是要经过机械设备的层层过滤、蒸馏、冷却，最后得到完全没有杂质的纯净水之后，才可以成为制药用水。俗语不是说“好水育好苗”吗！

然后是包装。药品包装是从药材到成品之后经过的最后一道工序，公司采用的是一系列的自动化包装机械设备。从药成品进入设备到出来，只需短短几十秒时间，就可看到市场上所销售的五花八门的药品包装了。

最后是药品销售。公司通过销售网络与事先签订的订单，运用物流运输设备销往全国各地。

经过负责人的介绍和一番解说，我真是大开眼界。刚开始时的不安情绪，早已抛到了九霄云外，真恨不得马上成为公司的一份子，积极投身到工作中。由于我是包装设计与制作专业，因此负责人就把我安排到了包装设计部门，参与产品的包装设计，并认识和了解包装设计软件与应用。

今天□20xx年7月16日，我开始了人生的第一次社会实践。

(1) 要适应环境，快速融入到新的工作环境中。美丽的校园，漂亮的花朵，优雅的环境，现在固然仍活生生地不时在我们脑海里浮现。但我们现在已离开了校园，首次走入社会，进行实际的工作，这也就意味着我们已离开了充满温暖，关怀与关心的保护伞，独自地寻找自己所须的生存空间，从新走入一个全新的生活环境。现在的我们在学习与工作之时，已不能够再像在学校时那样嘻嘻哈哈，打打闹闹；而是必须改掉一切的坏习惯，尽量适应他人，适应现时的环境，工作必须认认真真，脚踏实地，一步一个脚印，你工作不勤恳，那么你就会被取代，淘汰，现实的社会就是这样，不进则退。

我在刚开始时，也并不适应那里的工作环境，总觉得好像少了一种平时在学校里的那种热闹与轻松的气氛，感到很生疏、沉闷、无从适应。不过经过几天的适应与同事的交流，我很快就适应了，工作的也非常快乐。

(2) 遇到困难不退缩，要迎难而上。在药品包装设计部门实践，自然就少不了应用电脑设计软件对药品进行包装设计，如非常流行的coreldraw和photoshop等。由于我读的是包装设计专业，因此对photoshop软件还是比较熟悉的，对其中的基本图形设计也能够独立并很好的完成。相对于coreldraw软件来说，我还是第一次接触，心里很明显地就感到茫然。俗话说“凡是遇到不懂的就要自己去搞懂，这样学来的才是自己的。”为了学懂，我只好去书店里买来一些有关的coreldraw书籍，每天在下班后对照着书籍的解说，在电脑里按部就班的操作。在合上书后，再自己依据刚才的操作步骤，独立地，重复地完成。也许是熟能生巧，也许是皇天不负有心人，现在的我对coreldraw软件已不在生疏，反而能够比较轻松的运用。

(3) 要不耻下问，脸皮要厚。我刚开始在药厂里实践时coreldraw软件并不了解，虽然通过看书可以弄懂并操作，但一旦涉及到比较深入的问题或是书里没提到的，就束手无策，拿它没办法。虽说问同事可以解决，但现代的大学生是要脸皮，怕被人说，说“很笨”，“这大学生怎么连这个都不会”，于是我没敢问，就自己再研究，研究。经过几天的研究来，研究去，人不但心烦了，寝食难安，更让人无奈的是得出的结果就是没有结果。实在无奈之下，我唯有厚着脸皮，秉承孔子的“不耻下问”学习精神，去问同事。正所谓“不问不知道，一问吓一跳”多天困扰在我心中的难题，顿时豁然开朗，现时的心情就仿佛一只笼中鸟获得了自由，在蓝天白云下轻松自由的飞翔。现在的大学生要的就是这样一种精神，“要不耻下问，脸皮要厚”。

学习有关设计类的软件和应用时，关键在于是否勤于思考，善于思考。一个人能否发明创造，关键在于是否勤于思考，善于思考。思考是什么？思考就是进行比较深刻、周到的思考活动，而思考是人类特有的一种精神活动，它是在表象、概念的基础上进行分析、综合、判断、推理等认识活动的过程。

一个人和发明创造之间相联系的桥梁就是勤于思考，善于思考。

为什么牛顿能够发现万有引力定律，而法拉第为什么能够发现电磁感应现象？这就是通过思考。

一个人要观察、实践不仅要思考，而且还要会思考、抓住问题的关键，才能解决它。

(1) 缺乏吃苦耐劳的精神。对同事交代的任务，总是嫌繁重，怎么老是都叫我做。

(2) 缺乏足够的耐心，对生活和学习上遇到的困难，没有足够的耐心去认真对待，有时更是随随便便应付了事。

(3) 实际动手能力欠缺。有想法，没实际，换句话说就是“空想”。

希望自己能够从自身所暴露的问题中吸取教训，改过自新。对自身能力方面的欠缺，努力攻克，并加以修正。其实社会实践就是大课堂，从中学到的知识是在大学里生活的我们所体验不到的，它有着极深刻的意义，是我们大学生踏入社会的领航员，导向员。如果有机会的话，我希望自己能够有多点机会去参加社会实践，来锻炼自己，磨练自己，达到修身养性，并为未来真正地踏入社会做好准备。

## 药材公司工作总结篇二

一年来本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作按时完成。

我的工作岗位是车间统计主要负责统计并汇报车间每天的生产情况。近一年来，通过每天对质量记录的整理、分析基本上能及时的向上级领导汇报各类生产数据。

除此以外，就是收集各类生产数据对生产成本进行核算，这事一项长期而艰巨的工作。通过对成本的核算就能更清楚的知道从哪些方面控制成本，从而降低成本提高公司的效益。

我从事工作的时间将近五年，但自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有很大的差距，不过我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，创开新篇章！

2、有些工作还不够仔细，一些工作协调的不是十分到位；

3、自己的理论水平有待进一步提高。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了以前工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，当2xx年来

到我面前，我只想说，来吧，我已从工作中长大！

还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

## 药材公司工作总结篇三

今年□xxx分公司在制定“三修”计划过程中，结合上一个采暖期的运行情况，对“三修”计划进行论证。做到应修尽修。各项工作要从实际出发，从保障运行出发，完成三修1049项，为平稳运行奠定基础。

今年□xxx分公司根据自行完成情况，做到能自行完成的不外委原则，对部分外委工程自行完成。针对班组能力有限的问题，集中全公司的力量，临时从其他班组抽调骨干完成大的工作项目，起到了锻炼队伍，提高业务水平的目的，同时也为公司节约了成本。

换。同时对xxx苑部分不热的楼号进行改线。针对一级网井室内压力表座、放风等腐蚀严重这一情况，认真做好取消压力表座及放风等工作，消除了安全隐患。通过技改解决了5#厂房水箱水位控制问题，解决了多年来由人巡视实现自动控制，

大大节约了人力。

针对供暖前期及上一个采暖期出现的高低温用户情况，加强精确化调网，针对这一情况，分公司组织专业人员及运行人员进行专项研究，制定具体方案，通过运行取得良好效果。同时加大查失水力度，部分失水量较大的站，失水率大幅下降。同时针对今年新入网负荷面积较多，情况复杂这一情况，组织人员对一级网及二级网温度进行严格控制。根据数据随时调整的办法，既满足了用户需要也大大节约了能耗。

热源厂运行方面，通过前期的运行对运行方案进行进一步修订。根据不同室外温度情况，结合不同供暖区域情况，合理调整参数，并严格执行生产调度令，真正做到科学运行。同时加大炉渣含碳量的考核。制定科学的奖罚制度，大大促进了员工的节能降耗意识，真正的做到了科学节能降耗。

### 1、加强运行管理工作，提高服务质量

在供暖进入后期时，科学的调整运行参数，加强节能降耗的意识。通过对前期的工作总结，在供暖末期做到降耗不降质量。

### 2、加强对员工的培训及考核工作

随着公司的不断发展壮大，xxx分公司现有员工必须加强理论及技能方面的学习和提高，才能适应公司来年的发展。为此，在xx年我们将继续强化员工的培训及考核工作，对部分员工进行岗位调整，引进竞争机制，储备后备力量，增强员工的事业心和责任感。

### 3、加大对一、二次网的改造力度

继续对一、二级网部分管网进行改造，降低失水率，延长管网使用寿命。

#### 4、加强新入网用户的验收管理

尽早提出所存问题，要求开发建设单位尽快整改，不给以后工作留下任何隐患。

xxx公司的发展在继续，我相信xxx分公司在公司的正确领导下，在xxx分公司全体员工的共同努力下，各项工作会更上一个台阶，为xxx公司的发展会做出更大的贡献。

### 药材公司工作总结篇四

#### 1、加大力度争取财政投入，提升预算管理水平

一是加大民政事业经费争取力度。科学编制部门预算，挖掘政策依据，争取资金超额到位，确保传统项目经费的递增和新增项目经费的落实，重点争取解决民政工作经费，确保单位人员经费和正常运转。同时，积极配合相关科室和二级单位，做好各项专项资金和项目资金的争取、分配和拨付工作。

二是提升预算管理水平。要加强预算实施管理，确保预算执行进度。按部门预算执行进度严格资金划拨、发放程序，增强预算执行的时效性和均衡性。预算执行中要进一步加强会计核算和财务管理基础工作，强化预算执行分析，积极开展支出绩效评价工作，促进支出结构优化，提高预算管理和决策水平，通过加大治理“三公”经费支出力度等措施，努力降低行政成本，提高预算执行率和资金使用效益。

#### 2、高标准起步，全面提升民政统计质量

加强对基层民政统计人员的培训。进一步修订完善《黄冈市民政统计工作评价办法》，将财务统计工作纳入全市民政工作先进单位的重要考核指标。创新统计日常工作管理机制，加强民政统计分析，不断提高统计数据质量。



1、抓建章立制，规范各项民政资金管理。从制度上、程序上规范各项民政资金的管理、使用和发放。进一步健全完善机关财务管理制度，加大对各项制度的执行力度，以制度管人管事。

2、抓指导培训，提高基层财务管理水平。采取以会代训，现场培训的方式加强对二级单位财务人员以及县市和基层财务人员的业务培训和指导。

3、抓监督检查，确保专项资金合法使用。加强民政专项资金在分配、使用和发放环节的管理与监督，加强对二级单位财务管理的指导、监督和年度审计。

1、推动规划项目落实。加强与发改委在项目立项、审批方面的联系与沟通，加强项目资金的管理，指导做好项目前期工作。

2、加强在建项目监督管理。加强项目管理的政策和业务知识的学习，组织开展组织项目实施、进行项目监管及项目评估等方面的培训。建立切合实际的项目管理模式，推进项目管理规范化、制度化。

3、健全完善项目储备库。项目数据库的建设和项目集中储备，是项目申报和项目实施的一项重要基础工作。要做好民政公共服务设施建设项目储备库数据的录入工作，及时申报民政公共服务设施建设项目，并于省厅规划项目储备库实现了有效对接，为有效争取民政项目打下了较好的基础。

我国公司法明确规定，股东有权查阅股东会记录和公司财务会计报告。在法学界，这被称为股东的知情权。然而，在现实中，股东这种法定的权利却并没有得到尊重。近来，侵犯股东知情权的案件频频见诸报端。12月10日，北京市第一中级法院审结了一起股东诉公司侵犯知情权的案件，支持了股东要求查阅公司财务报告的诉讼请求。

20xx年1月，北京汉邦软科数码技术有限公司（以下简称汉邦公司）注册成立，注册资本为20xx万元，北京正有微系统有限公司（以下简称正有公司）为汉邦公司的股东之一，出资240万元。正有公司与汉邦公司的其他股东共同签订了公司章程。

公司章程中规定，公司股东享有查阅股东会会议记录和公司财务会计报告的权利。然而直到20xx年6月，汉邦公司从未向正有公司提供过年度财务报告。正有公司作为有1/4股权的股东，对公司的经营情况、财务状况及利润分配等一无所知。在多次交涉未果的情况下，正有公司诉至法院，请求判令汉邦公司提交财务报告。

法庭上，汉邦公司辩称，正有公司承诺增资共228万，却一直未予以兑现。因此，汉邦公司认为不应向正有公司交付财务会计报告。

法院经审理认为，汉邦公司未能按照公司章程的规定向其股东正有公司履行送交财务会计报告的义务，正有公司有权依照法律及公司章程的规定向汉邦公司主张知情权，故正有公司要求汉邦公司向其提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告的诉讼请求有事实及法律依据，法院予以支持。汉邦公司称正有公司作为其股东，未依照股东会决议履行增加出资的义务，故拒绝向其交付财务会计报告。法院认为，公司侵犯股东知情权纠纷与股东出资纠纷、股权转让纠纷等并非同一法律关系，正有公司无论是否履行增资义务，不影响其作为汉邦公司股东行使知情权，故汉邦公司的辩称理由法院不予支持。

据此，北京市第一中级法院作出终审判决，判令汉邦公司向正有公司提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告。

## 药材公司工作总结篇五

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首xx年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！对于市场部一季度的工作，在周总的指导下，取得了不错的成效，自持续开展的公司地产博客，一直保持着较高的点击率和市场好评，内容较之去年公司成立初期时也更显深度和专业。所以我们在长沙搜房网上博客点击

率的总排名已经超过了业内有名气的大公司老总，位居第五，点击率达到12万多人次。这让市场部和公司同仁深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行制作的市场报告，在多方借鉴和综合的基础上，上传的市场周报内容格式几经改版和调整，在原有的基础上增加了宏观规划、全国楼市动态集锦、政策评论等更全面的内容。所以给同行的感觉是我们的市场周报在宏观和信息的全面性方面已经达到一定水准。

其次一季度市场部还完成了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各区域代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、成千上万个数据中得出房价走势结论及目前的行业数据，确实不是件容易的事情。而楼盘档案库则收集了长沙楼市近30个各区域代表性在售楼盘的详细资料，多达400页的报告以详实的数据、规划、图片、文字一一再现了各楼盘的情况。将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等各方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价

格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，特此提出晋升申请。在xxx0年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

## 药材公司工作总结篇六

xx年年12月29日，自治区xx政府批准成立广西交通xx集团有限公司。20xx年7月2日，自治区党委组织部、国资委宣布集团公司领导班子。仅用一个月时间，我们以最快的速度完成了集团公司开业和运营的全部准备工作；7月28日，自治区党委、政府在荔园山庄举行授牌仪式，宣告集团公司正式成立；8月7日集团公司正式进驻办公楼办公。集团公司的迅速组建，为各项工作的及时开展提供了保障。

在集团公司组建一开始，领导班子就明确了“开好头、起好步、定好位、融好资”的工作思路和“干成事、不出事”的工作目标以及“更高、更严、更好”的工作要求，成为集团全体干部职工的共同行为准则。有效地指导了的各项工作的，也为今后的工作奠定了基础。

集团公司一成立就根据打造高端的投融资企业的定位，设置了精简高效的职能部门，选配了年龄适中、德才兼备、业务精通、作风过硬、事业心强，有开拓精神和团队意识业务骨干，形成高素质团队，并依照各自职能迅速、有序、高效地开展各项工作。抓紧管理制度建设，出台了一系列管理制度，为集团公司各项工作的迅速开展提供了制度保证。

为完成自治区党委、政府赋予的各项任务，我们根据实际情况，明确了公司使命、发展远景、发展目标、发展战略、工作目标。

一是明确指导思想，即以科学发展观为指导，解放思想，锐意进取，遵循市场规律，发挥核心优势，投资建设重点交通项目和资源开发项目，力争把集团公司打造成为国内及东盟一流的政府投资控股公司，圆满完成自治区党委、政府交给的各项交通建设任务。

二是明确公司使命，即以实施自治区党委、政府的战略决策

为己任，加快广西交通建设，促进广西经济发展，为实现广西“两新”目标做贡献。

三是明确公司发展远景：服务广西，走向东盟。

四是明确公司发展目标：打造成广西一流，东盟影响力最大，具有良好的企业形象、企业文化和品牌的企业。

五是明确公司发展战略：集团公司主要从事投融资和重点项目建设运营。发挥国有资本的控制力、影响力和带动力，引导、集聚社会资本，进行基础性、战略性行业投资；通过上市、股权投资、管理和交易，实现资本的保值增值，为经济和社会发展服务。

六是明确公司战略方针：

1. 产业发展：依托集团公司的核心优势，以产业间的内在联系为基础，形成以高速公路为核心的交通基础设施业务、高速公路衍生业务、房地产业务、金融业务、交通类科技开发业务、现代物流业务、资源开发业务等相互促进、共同发展的产业布局，推进集团公司的可持续发展。

2. 资本运营：通过资本运营，盘活资产存量，促进产业资本和金融资本转化，提高资产流动性，提升融资效率，做大资产总量，为政府基础性项目提供资金，发挥国有资本对资源配置、优化产业结构的导向作用，实现集团公司价值最大化和资本保值增值。

实现半年开工4条高速公路；完成了30亿元短期融资券发行招标工作；与12家银行签订意向额度为1213.5亿元战略合作协议；完成隆林至百色高速公路建设投资25.64亿元；全年实现营业收入12.44亿元，其中通行费收入11.80亿元，利润7584.23万元。

追求高效业绩，努力实现国有资产保值增值，担负起更大的社会责任；不断培育“干放心活、办放心事、做放心人”的企业道德观。培育以“管理上精雕细刻、生产上精耕细作、技术上精益求精、经营上精打细算”为内容的精细理念。倡导以“文明建设、文明经营、文明环境、文明生活”为内容的文明理念。不断培育员工的文明竞争意识，促进企业文明程度的全面提高。树立以“科学严谨、敢为人先、勇立潮头、争创一流”的创新理念。

用“热忱工作，追求卓越”、“主动积极，勇担责任”、“公司利益至上”、“平等和谐，和睦共事”、“设定目标，全力以赴”、“注重形象，注意细节，维护（公司）声誉”六个准则锻造一支优秀的员工队伍，树立团队意识，树立团队的利益就是自己的利益、团队的荣辱就是自己的荣辱的观念，亲密团结，协作到位，共创佳绩。

用企业共同愿景统领员工行为，构建企业核心价值观，为集团公司的持续发展提供动力源泉。以“如何做人”和“如何做事”为集中点，潜移默化地把企业的发展战略和奋斗目标，融为广大员工的创业思想和行为准则，使员工自觉遵循，形成了“自我否定，自我超越，不断创新，追求卓越”的工作作风和“不进则退，小进也是退”的发展观，企业文化理念与个人价值、企业共同价值得到了充分的融合，为企业持续发展提供强大的动力源泉。

一是完善公司法人治理结构，规范各项管理和经营工作。遵循《公司法》和公司章程的规定和要求，相继成立了广西高速公路投资有限公司、广西交通实业有限公司等5家子公司；直属各高速公路管理机构改制工作正紧锣密鼓的展开。

二是积极与中央有关部委、自治区有关单位沟通，争取支持和帮助；提出了延长5年收费期限等6条政策建议，得到了自治区xx政府批准；向国家发改委、交通运输部和交通厅汇报工作，争取扩大内需投资的支持；初步建立了集团公司与各



有关单位的良好关系。

三是积极推进资产、人员移交工作。20xx年9月24日集团公司与自治区交通厅签订了资产人员移交协议和债务交接协议后，及时组成交接工作组，就资产、人员、业务的分割问题达成了共识并签订了协议；还就债务划转问题与自治区交通厅进行反复沟通，并协同交通厅、与各家银行多次协商，力争以最快的时间完成债务移交工作。

四是积极开展调研沟通活动。集团领导分组专程走访兄弟省份相关单位及上级主管部门，听取国家、相关x政府和部门对企业政策及资金的扶持政策措施，研讨工程建设模式、项目管理经验，筹融资、新拓展业务等方面，并形成参考价值极高的考察报告，对集团公司今后发展和决策提供了科学依据，也为自治区争取国家给予广西的相关扶持政策提供了参考。

集团公司成立伊始，就明确了以完成自治区党委、政府交给的各项交通建设任务为己任。积极贯彻落实自治区党委、政府关于掀起交通建设新高潮等重大战略部署，积极落实自治区迅速贯彻落实中央增加投资、扩大内需、促进经济平稳较快发展的一系列重大政策措施，勇当拉动内需的排头兵，使高速公路建设成为推动我区经济发展解决就业问题的强劲“引擎”。去年相继开工了4个高速公路项目，总投资达231亿元，总里程约476公里，覆盖广西7个地级市10个县（市），掀起了一个个高潮，拉动钢材消费25万吨、水泥消费260万吨，创造直接就业岗位40万个，间接就业岗位47万个。在短短4个月时间，高速公路开工建设的项目数量、投资金额和覆盖范围，均创广西高速公路建设的纪录。这些项目里程长，投资大，影响大，社会效益大，向社会展示了集团公司的执行力和战斗力，社会效果显著。

一是积极拓展投融资渠道，搭建广西交通建设投融资平台。10月20日，集团公司顺利完成了中短融债券发行竞争性招标，创下了广西第一次采取邀请招标方式确定中短融债券

承销商和广西第一大中短融债券发行数额的两个广西第一；积极开展信托计划融资，与多个公司达成融资的初步意向；还积极参加多个国家、项目或投资推介会，为今后投融资合作及开发东盟市场奠定基础。

二是积极加强与金融单位沟通合作，取得初步成效。11月19日，集团公司与国家开发银行广西分行等12家驻桂银行签订1213.5亿元人民币战略合作协议，这是当时广西一次性签订金额最大、合作银行数量最多的的银企合作，为广西的银企合作树立了典范；此外，集团公司已通过8家银行的授信评级，获得了一年期信用流动资金贷款13亿元，三年期信用流动资金贷款10亿元，截止20xx年12月底，已到位固定资产贷款6亿元、流动资金贷款1亿元，还取得了中央预算内资金补助2.2亿元；已落实六寨至河池和河池至宜州2条高速公路的项目贷款57亿元；取得玉林至铁山港和钦州至崇左2条高速公路的项目意向贷款91亿元。

## 药材公司工作总结篇七

很荣幸能在此会议上向大家做20xx年5月外发部工作报告，希各位能提出宝贵的意见和建议，公司某部门工作报告范文。

20xx年5月随着国际金融危机的进一步加剧，我公司只接到kw公司145286件定单□jpr4100件定单，在定单严重不足的情况下，公司调整部署把6月份kw定单53981件和bcbg1692件提前生产并积极向客户要求下单，从而确保了5-6月生产数量。在整个服装行业面临着大洗牌，凡是不能适应市场竞争的企业最终将被淘汰出局。在王总的带领下公司树立忧患意识、发展意识，审时度势，以科学发展观为指导，及时对企业的总体发展思路与方向进行了战略性调整，公司在美国注册公司 and 品牌，从而提高公司的核心竞争力和长远发展战略。积极与新客户bcbg加强合作，并初见成效，使公司分散了经营风险，提高了公司生产服装的档次，为公司进一步发展奠

定良好的基础。公司各部门围绕公司的战略目标，以企业目标为行动纲领，努力开创经营工作的新局面。在大部份都是新员工的情况下，业务部张经理和周总领导业务员克服各种困难，使6月份定单能提前生产，从而保证了5月份生产的顺利进行。印染部在嵇经理应经理刘经理的带领下兢兢业业工作，放弃了国定假日，为工厂赶制面料，在最短的时间内提供面料，为工厂的生产赢的宝贵时间。仓库在施主管的带领下，根据外发部的要求整理面辅料，保证了面辅料能正确无误的发放到工厂，使工厂生产能顺利进行。品控部在王师傅的带领下，不辞辛劳，风里来雨里去，在跟单人员不足的情况下，一天跑多家外发厂，对他们进行技术指导，及时发现问题，解决问题，使大货能顺利出货。技术科在没有主管领导的情况下，各员工能自觉做好本职工作，及时为工厂提供正确的大货纸样和工艺单。使工厂的生产能顺利进行。我们都应该向技术科每位员工学习，自觉做好本职工作，向他们表示敬意。各加工厂能积极配合qc的工作，使大货能在保证质量的前提下按时交货，特别是天驿行和敏驿行起了带头表率作用。当然在5月的生产过程中也发现了很多不足，大家都应该知道了，希望各位总结经验，加强各部门之间的团结合作，一起推动公司健康向前发展。

20xx年6月，我公司接到kw公司251090件定单□jpr25358件定单□bcbg17945件定单，其中5月份kw定单生产掉53981件□jpr4100件没有生产，合计6月份定单244512件，敏驿行39309件其中bcbg6603件，天驿行78745件其中bcbg4239件。本公司自己的二家工厂占总定单数的1/2真正起到了挑大梁的作用，特别是天驿行占总定单数的1/3，工艺比较难，款式也比较多，6月份工艺比较难就有g003fjpmx□g043regmx两款大衣，还有天祥查货53155rcj□53205rcj两款西装等十余款。真正为公司分了忧，这里我代表外发部向王总表示感谢。我坚信在王总的带领下天驿行一定能按期保质的完成生产任务。敏驿行在高厂长的带领下产品质量有了质的飞跃，对qc工作非常配合，公司把bcbg六千余件放在敏驿行生产，这是

对高厂长质量管理的充分信任，我坚信高厂长一定不会辜负总经理的期望，圆满完成生产任务。对此我对高厂表示敬意。外发厂124858件，其中鸿达37192件，在外加工厂中真正起到了领头雁的作用。这么多年来一直与我们同甘苦共患难，我们已经把他当成自己的工厂。对此我代表王总向钱老板表示感谢。在目前的形势下，我们各部门员工都应该紧密团结以王总为核心的公司领导周围，以服务客户为原则，把工作的重点转移到是否有利于提高产品的质量，是否有利于确保产品的货期上来。为了适应新时期的外发工作要求，对外发部工作做以下改进。一，有章可循，有据可依。要建立健全外发加工管理的规章制度。企业应针对外发加工各个环节，以及如何选择加工点、如何发单、如何跟单、如何验收等均应作出具体规定，明确参与外发加工管理各部门及相关人员的职责、权限，使外发加工管理工作扎扎实实，有板有眼。二，建立档案，定期评价。要认真选择和评价加工点，应严格按照iso9000标准的要求，把加工点作为供方进行有效控制。制定加工点的评价准则。在定点之前，应对其工艺技术水平、设备加工能力、质量保证能力等进行充分调查了解、证实和比较，根据产品特点和要求来选择合格的加工点。要建立合格供方档案，记录其业绩，定期评价，以确定是否继续合作。三，自我保护，防止纠纷。在正式发单前，必须与加工点签订合同或协议，这既是企业生产经营的需要，也是一种自我保护。合同内容应包括：产品的数量、质量要求、加工费用、付款条件、违约责任等。合同签订前双方应就以上内容进行充分沟通，确保理解一致。当产品要求发生更改时，也应及时通知对方。只有这样，才能保证外发产品符合规定要求，防止出现不必要的经济纠纷，利于双方长期合作。四，定期跟踪，反复检查。要加强对加工点的质量控制，选定加工点之后，应委派跟单员对其质量及进度进行控制。跟单员必须具有较强的责任心，熟悉产品工艺和质量要求，并要有一定的沟通能力。跟单员应按照规定的方法和程序，定期进行跟踪查货，每单至少查三次，分别为前期、中期和后期。每次查货均应出具查货报告，明确需整改的问题和整改要求，并要求双方签字确认。

各位领导让我们一起努力工作，加强合作和沟通，相互体谅，把我们的工作做的更好。我坚信我们的努力会战胜一切困难，我们的努力会创造伟大奇迹。

## 药材公司工作总结篇八

经过一学期物流专业的学习，对物流的定义，基本功能，各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。

舒兰市起重机配件有限责任公司座落于吉林省东北部的舒兰市境内，地处舒兰市中心，横贯全镜的省一级公路五桦线与吉长，吉珲高速公路相交，铁路连接哈尔滨市，吉林市，公路，铁路四通八达，地理位置优越。

公司建于1954年，已有50多年的机械加工历史，1998年改组为有限责任公司，吉林省重点中型企业，是载重汽车后桥齿轮，半轴的专业生产厂家。

公司占地面积83000平方米。现拥有固定资产净值2992万元。已形成年产60万件各种汽车后桥齿轮的生产能力。公司自行物流配送及仓储业务并实行仓库租用及物流配送业务。拥有各类仓库两万平方米配送专用货车百余辆及其他运输设备。

机床，厂房拥有1.5吨至3吨的汽，柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1□2m地台板。

同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有1条共计长度为1654米铁路专用线，是目前吉林省商业系统内唯一拥有铁路专用线的非物流企业，具有10万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计4621平方米，可利用空间高度为7—8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛，防潮，隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛，防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库8100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库4700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房3000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品，冷藏保温，特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用

户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车，发车。

上架陈列。对于市内各大商场，各类超市，连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度，可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报，调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣，换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时，准确，高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点，分类，整理后方能入库。

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各

种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms[tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，（如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》）；二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号，数量；当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；完毕后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》，《出仓单》归档。

优势：企业在自行生产经营的基础上长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务；仓库类型齐全；作业场地宽敞。

劣势：人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益；信息系统未能得到充分的利用；货仓的出租形式过于单一，死板，租金较高。

机遇：中央振兴东北老工业基地必将给吉林物流业带来前所



未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

专用线的使用效率不高，只有少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离，高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

可以将一系列的商品信息，仓库状态，作业流程，养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

流通加工也是物流的一项重要功能，作为非纯专业第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

1、企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

3、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4、商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5、应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂，销售计算机信息的联网，以及以舒兰市区配送为主辐射东北地区的运输配送网络。

6、应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。