

2023年中国公司年终工作总结 公司年终工作总结(优质7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

中国公司年终工作总结 公司年终工作总结篇一

在公司以及部门领导直接关怀和指导下，通过食堂全体员工勤辛的努力，食堂饭菜质量、花色品种、卫生状况、设备的正常使用效率有了根本性的改变。职工的观念有所变化、工作效率有所提高、团结和工作气氛有所改善。杜绝食堂浪费现象的存在。以下从几个方面进行小结。

一、初步建立了食堂骨干队伍，明确了职责和分工，在日常工作中充分发挥他们的特长，加强各环节管理，达到管理由点到面。责任到人。工作有序开展。

二、对食堂的卫生加强了制度管理和日常监督检查，保证进入食堂的食品到销售出的饭菜达到食品卫生要求。食堂环境卫生有所突破，从根本上改变食堂脏乱差现象。

三、饭菜质量有比较大的提高，增加花色品种，特别是在8月期间推出豆浆、豆腐脑等品种得到广大职工的好评。蛋糕质量和味道有所改善。经常推出职工比较欢迎的菜肴，使职工能够在食堂吃到比较满意的饭菜。

四、加强成本管理，从各个环节减少和杜绝浪费，加强采购管理，从源头上降低直接生产成本。使食堂从每月亏损三万多元到略有盈余。

六、建立和健全了班组正常的学习制度和工作制度，开展一系列行之有效工作。比如，到基层生产一线走访客户，了解他们需要服务的内容和要求，掌握了一线员工对供应的饭菜质量和品种的基本要求，每星期五下午召开班组会，解决遗留问题、提出新的要求、找问题想办法提高服务水平和饭菜质量。营造一种力争上游的管理氛围。

七、建立食堂五常法管理制度和办法，用人性化方式实施五常法，要求人人参与和动手做“五常”。每个人从整理自己更衣柜、工作场所需用物品开始，搞一次工作环境清洁卫生，自己动手贴物品等的标签，先有一个感性认识。推行“五常法”先进的管理技术和方法，强化自律机制，通过推行“五常法”管理，增加食品卫生安全度，造就安全、明朗、舒适的工作环境，激发员工的团队意识，提高职工满意度，从而塑造食堂良好的形象，对实现高标准运作的管理模式，并能持之以恒。

八、加强基础建设，建立食堂冰库冷藏库，对稳定公司食堂价格，调节供货品种、减少浪费、保障应急使用有了一个非常好的基础。调整各个仓库的实际功能，扩建了洗涤和收残间，使食堂使用功能更趋合理和完善。

九、建立了食堂员工的绩效考核办法，对多元化工人也进行了绩效考核，走在了公司前面，是一种管理上的加强和突破。

问题和下季度的打算：

1、食堂餐饮品种要创新，还要保持传统的品种不流失。既要有当家的饭菜点心品种，也有创新。引进优秀的面点师，在面食上有所突破。服务上加强培训，请专业人员进行实地培训。绩效考核激励机制的制度要完善，并严格执行。

中国公司年终工作总结 公司年终工作总结篇二

总结必须实事求是。事实要准确，不能报喜不报忧，不要夸大其词。以下是本站小编为大家精心搜集和整理的公司年终工作总结，希望大家喜欢！

201x年10月20日买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在201x年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估[]201x年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沫的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢？我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3~5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会；在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合；不要过于

在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待；当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业；

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情结低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

根据投资理念的十个方面分析hpr公司财务稳健，现金流充足；国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头；国内产量占比51%具有垄断特性；前几年企业赢利能力确实很强；是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年

报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则[hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)一部分是题材股(如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

在公司的1年多时间里，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的领先地位以及领导

关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

在这一年里我一直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的一道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作，尽全力控制贷款逾期率，防止和控制不良贷款的发生。在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，尽自己所能主动为同事分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在进入县区的三个月里，催回逾期贷款445人，金额346万元(3458357.72)，变更无效联系电话78人。去交易中心取件292件，整理中心档案356份。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

通过1年多的实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。
- 2、对一些事情的处理方法欠妥。

- 3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。
- 4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

20xx年，我的工作计划与目标主要是：

- 1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作；
- 2、完成20xx年抵押注销业务；
- 3、做好20xx年逾期贷款催收业务；
- 4、完成领导交办的其他工作；

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

中国公司年终工作总结 公司年终工作总结篇三

20xx年，我公司实收保费xx万元，完成年计划的xx%□同比增长xx%□已赚净保费xx万元，净利润xx万元，赔付率为xx%□较好地完成了上级公司下达的各项任务指标。

（一）保费收入情况

从险种情况看，机动车辆险实现保费收入xx万元，完成年计划的xx%□同比增长xx%□企财险实现保费收入xx万元，完成年计划的xx%□同比增长xx%□

全年实现已赚净保费xx万元。车险占比xx%□非车险占比xx%□

（二）赔付情况

全年共处理各类已决赔案xx件，支付各类赔款xx万元，同比增长xx%□简单赔付率xx%□同比下降xx个百分点。

（一）积极调整工作思路，细化工作目标

年初，公司总经理室就针对上一年公司保费收入情况进行了综合分析，主动调整了工作思路，将分公司下达的各项任务指标按产品线进行层层分解，做到层层把关，实行问责制度，利用每周的晨会、周末例会将公司的计划具体落实情况进行通报和整理、分析，有效地保证了全年计划的最终实现。公司在制定全年任务时充分地考虑到险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

（二）巩固既有市场份额，实现稳步发展

20xx年，公司把稳固车险和家庭财产保险，大力发展责任意外险作为全年工作的重点来抓，在抓业务数量的基础上，坚决地丢弃赔付率较高的业务，第一，确保续保业务及时到位，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由总经理室督促考核，并要求提前介入公关。在业务上实行每周通报的机制，从而有效地巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。第二，同xx市政府有关部门加强公关，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门建立友好合作关系，请他们帮助收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。第三，不轻易放弃丢失的业务。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，并由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。第四，大小齐抓，能保则保。因为企

业转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使得展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司没有丢失任何阵地，市场份额较去年有所增加，达到95%以上，巩固了我司财险市场的主导地位。

面对日益激烈的竞争形式，xx市分公司积极吸取过去工作中经实践检验的经验，对现有的保源进行网络化管理，建立了一整套客户公关制度和条例，在与客户洽谈业务的同时也提升了公司的管理水平，使各项制度进一步得到完善。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中严格地按照上级公司颁布的相关规定，主动地将其应用到实践工作当中，严格把关，认真审核，使我公司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、理赔业务专项检查等多项检查中得到了分公司的好评。

今年，公司总经理室在下达全年任务计划时，遵循效益第一、长期盈利的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，力争将保险业务做大、做强，因此加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持低成本发展，可持续经营的新理念，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的传统经营理念，实行新的考核机制，拿出个人薪酬的三成作为此项考核的浮动工资，从而为全体员工树立经营效益第一的观念，确保了资源的有效配置和盈利空间的大幅度提升。

（一）加强思想政治教育活动

在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想

教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

（二）坚持以人为本，诚信经营，增强企业活力

公司党委总经理室高度重视员工的队伍建设，坚持以人为本，切实维护员工的利益，关心员工的成长，尊重员工的首创精神，为员工的发展提供了广阔的空间。一年来，公司多次组织全体员工认真学习中央有关建立社会主义和谐社会的文件精神，大力倡导诚信原则，提高信用意识，改变了以往重业务轻思想的情况；公司总经理室还要求全体员工，在做业务时要对客户负责，不能夸大保险的功能，只要承诺了，保险责任发生，该赔的一定要赔，否则保户就会流失，市场就会丧失。在公司总的思想指导下，全体员工上下一致，齐心协力，公司的面貌大为改观，呈现了人性化，以人为本的和谐现代企业。

（三）利用媒体的舆论导向塑造公司形象

公司借助交强险□xx版商业车险颁布、实施之际，组织全体员工在市繁华路段开展集中宣传。在宣传现场设立咨询台，接受群众咨询。发放宣传单，播放交强险宣传广播，向车辆、行人散发交强险，我公司新车险产品等相关材料。还通过电视台□xx新闻》电视栏目以及□xx报》、调频台等新闻媒体，以交强险实施为主题进行宣传。同时对我公司的宣传活动、配套产品及服务措施进行全面报道。提高了市场认知度，收到了良好效果。

（一）公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

（二□xx虽然是口岸城市，但是因为特殊原因致使第一产业和

第二产业在国民生产总值所占的比重偏低，第三产业发展相对单一化，难以形成新的业务增长点，面对未来的市场竞争压力，少部分员工有思想惰性，缺乏市对市场发展前景性。

随着市场变化和竞争的激烈，就满洲里地区而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，要认真领会xx文件的精神，牢固树立科学发展观，把思想统一到中央经济工作会议精神上来，认真分析和研究公司现有的险种结构、代理业务与直销业务的结构，采取切实有效措施，实现业务又好又快发展；适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场.同时要增强主动性，用创新的思想来解决前进道路上遇到的困难和问题，牢固树立“效益第一”意识，提高发展质量，增强盈利能力。

20xx年，在分公司的正确领导和全体员工的共同努力下，我公司做了一些工作也取得了一些成绩[]20xx年，xx市分公司将会认真领会上级公司的精神，实现速度、规模、效益同步发展，为未来铸就更加辉煌的业绩，为做大、做强公司保险事业而努力奋斗。

undefined

中国公司年终工作总结 公司年终工作总结篇四

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理；

5、严格遵守公司的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成：

下面是我在20xx年我负责的区域 每个月完成任务的明细

四、目前市场分析

我负责的区域是xxxx□xxxx有n家药店其中销售好的客户有m家，中等客户有x家，小型客户有y家，究其原因主要是因为所在区域的地理位置和人们的消费状况。

五、下年度的区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识。

六、今年对自己有以下要求

1、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

2、拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

3、为了今年的销售任务每月我要努力完成任务，为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作总结和计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

中国公司年终工作总结 公司年终工作总结篇五

时间飞逝，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怀关心下，顺当完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

20xx年x月至x月，我从事前台接待工作，接待人员是呈现公司形象的.第一人，在工作中，我严格根据公司要求，工装上岗，热忱对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导供应了便利，也为客户供应了便利。一年来，共计接待用户达xx人次左右。

1、外部会议接待

参加接待了xx全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省xx经营部工作会议[]xx分公司与神族分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格根

据会议需求高标准布置会场，主动协调酒店相关事宜，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，服务礼物等相关学问，积累了许多的阅历。

2、内部会议管理

根据各部门的需求合理支配会议室，以免造成会议冲突，并留意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员供应更好的服务。一年来，共支配内部会议500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，根据通知要求，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状况出现；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。

在这方面，严格根据公司要求，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xx余份。合同录入20余份。

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300次左右，并做到看法热忱，严格根据公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到准时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2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，准时联系修理网点，进行电脑维护与修理，与其加强沟通，并要求为我们供应备用机，以免耽搁正常工作。

在完成本职工作的同时，仔细完成领导交办的随机工作，并主动参与公司组织的各项活动，帮助领导同事筹备了首届职工运动会；在xx诚信演讲活动中获得第一名□xx诚信演讲竞赛获三等奖，目前正在主动筹备20xx年的文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

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准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。

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，布满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结阅历，克服不足，加强学习，为公司的进展壮大贡献自己的绵薄之力。

中国公司年终工作总结 公司年终工作总结篇六

1、严格执行国家法律法规和公司制定的各项规章制度，做好会计核算工作，确保准确、及时报送会计资料。

2、负责审核原始凭证，做到原始凭证内容准确完整，内部自制的原始凭证，做到审批和签字手续齐全，如发现问题及时纠正。

3、按时编制记帐凭证，做到日事日清。对于编制好的记帐凭证及时传递给审核人进行审核，对于审核有误的凭证，及时更正。

4. 及时登记帐簿，总帐与各明细帐、日记帐及时核对，做到准确无误。

5、按月清理往来帐项，银行未达帐项，杜绝呆死帐发生，以保证足够的流动资金，强化资金风险意识，合理安排资金需要量。

6、每月月末结帐，准确计提各项费用和应交税金，确保足额解缴(次月12日前完成报税)。

7、负责编制月度、季度、年度的财务报表，保证帐帐、帐证、帐实、帐表相符，及时准确对内、外部门提供财务信息。此外，根据企业内部管理的需要，不定期编制不同部门需要的报表。

8、协助行政部门定期做好资产、物资等清查盘点工作。

9、不定期抽查出纳现金实际与账面余额相符情况，及时清理公司内部人员的备用金。

10、负责整理保管好票据及各种财务资料。

11、定期装订会计凭证、帐簿、银行余额表、表册等，妥善保管并归档。

12、监督和分析企业的财务收、支状况，及时反馈变动因素和实际存在问题，当好领导的参谋。

13、按时完成领导交办的其他工作。

货币资金会计_工作细心、耐心、热心，坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，做好每一笔经济业务的收付工作，保证合理、合法、正确性。做到日清月结。在货币资金流量大而繁琐的情况下，他们乐于吃苦、甘于奉献，履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

其中：会计_，年龄很轻，说话低声细语，作为一个实习生来

到公司，在工作中，不急不躁，以超出一个年轻人的成熟，不但做好_收付，凭证登记和录入，还兼职做好ddd生态园林的出纳，用自己的低调做人的风格，高调做事的态度赢得身边人尊重。

有人说，税收会计最辛苦;税收会计最不适合年轻人。面对这些，_同志选择了做坚毅的铁锚。因为，她知道，会计是个讲究经验的职业，只有税收会计才能更全面体现一个年轻人的挑战，在工作中，她虚心向老同志学习，注意观察，独立思考、勤奋工作，不断地学习保证跟上企业发展的步伐，不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法法规，法律知识及相关经济动态。利用自己所学内容，对企业的发展方向作出正确的判断，给企业的生产与实际制定出良好的税务计划，为企业创造更多的财富。

中国公司年终工作总结 公司年终工作总结篇七

20xx年上半年，随着中国经济步入中速增长的“新常态”，特别是经济结构的调整，传统工程建设、房地产等投资领域出现快速下滑，商用汽车产业遭遇“寒流”。公司一班人，按照董事会制定的工作思路，围绕市场、创新、效率、成本的发展主题，通过深化管理，夯实基础，以技术创新、管理创新和市场创新等方面的创新为主措，进一步加大在战略、市场、技术研发及产品上的创新手段，生产经营取得稳步发展。

一是维护好市场，加强与经销商、客户之间的沟通，维护市场关系，强调全员营销意识，公司组织领导在4、5月份分批次、分区域的走入市场；抓住7月份搅拌车行业规范更改造成的市场集中需求，积极抢单，保持上半年搅拌车生产的总体稳定；以交货期的前提来抢占市场，针对交货时间按技术、物资、生产等过程逐一分解，分步考核；加强市场人员管理，按片区划分职责区域，建立有效地激励机制，将收入与订单实行挂钩。

二是强化管理，挖潜增效。加强对生产组织的管理与考核力度，深化工作责任制，各职能部门围绕市场排单计划跟班作业，针对当前生产不饱满的状况，有计划的安排集中式生产模式；严格资金、成本管理，建立全员、全方位、全过程的成本控制体系，从严控制非生产性开支，把有限的资金用在加快发展、提高效益上；提高经营活动分析能力，加强公司内审，加大监督力度，及时纠正经营偏差；合理使用现有资源，消化库存，按计划采购，及时处理废、旧物资，减少物资积压，降低资金占用。开展水、电、油、气专项整治活动，切实降低生产能耗，单台油耗相比整治活动前下降了3%。

三是加强制度建设。建立和完善公司内部各项管理制度，保证各项工作有章可循地顺利开展；加强绩效考核，建立完善公司考核体系，落实考核责任，促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高；完善月度工作考核督办制度，对重点工作予以考核推进；建立领导带队巡查制度，共刊发巡查通报4期，做到及时发现问题，协调处理问题，督办落实问题，通过制度的落实，生产现场及厂区环境有明显改善。

20xx年重卡市场流年不利，总体市场下滑幅度较大。一方面重卡市场受今年整体经济下行压力加大、经济形势不景气，造成很多工程无法投入建设，房地产市场大范围低迷以及基建投资增长乏力等大环境因素影响，市场对重卡的需求量变小，因此重卡的销售也受到了影响；另一方面受国家宏观经济“结构性减速”□gdp增速持续放缓、消费在国民经济中占比继续下降和国内重卡市场趋于饱和等因素影响，预计重卡需求不旺的局面将持续到20xx年。

公司发展方面：一是强化生产布局调整，为搅拌车和新增车型等高附加值产品的上线与上量提供空间，对现有生产场地合理规划工艺路线，提升牵引车等增量车型的发展空间；二是加强新产品的开发，紧跟市场步伐，做好产品技术储备，着重开发42m³半挂散装水泥车，现已进入样车试制阶段；对

现有车型进行改造升级，紧跟政策，贴近市场，着重完成了84轻量化底盘和上装轻量化的技术完善工作；服务生产，提高工艺保障水平；协助技改完成工艺布局调整及设备选型调试。