

# 最新生鲜工作总结亮点和不足 生鲜采购 年终工作总结(汇总6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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 生鲜工作总结亮点和不足 生鲜采购年终工作总结篇 一

生鲜食品直接采购模式改革了传统生鲜食品的供应链，缩短了流通时间，降低了采购成本，保证了食品安全，研究生鲜食品直接采购模式对超市业等有着重要的意义。今天本站小编为大家精心挑选了关于生鲜采购年终工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

### 一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来到蔬菜批发市场做调研主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等夜间调研完批发市场行情后白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析回头再在一起做总结交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品为后来自采正式启动打下基础。12.20生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配

送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是的春节了春节前2个星期在公司领导的大力帮助下从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识业务流程等各方面都有了很大的提升。

## 二、流程的健全完善和专业知识的学习

下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

## 三、工作中的不足和今后发展方向

- 1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不仅是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化□20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

20xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获最大的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

## 一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧 当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来 到蔬菜批发市场做调研 主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商

品交易流程等 夜间调研完批发市场行情后 白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析 回头再在一起做总结交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后 公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品 为后来自采正式启动打下基础□20xx.12.20生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分 通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是20xx年的春节了 春节前2个星期在公司领导的大力帮助下 从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库 为春节期间备足了货源 ，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的 这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足 从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少 竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动 极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评□20xx年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新 共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识 业务流程等各方面都有了很大的提升。

## 二、流程的健全 完善和专业知识的学习

20xx年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以

及市场的洞察能力…….等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后 生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理 流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

### 三、工作中的不足和今后发展方向

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项 提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制 降低采购运营成本 严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作 将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗 就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化□20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商 实行联营加自采模式 ，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强 真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度 提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

### 采购部主要职责

1、审核采购需求

- 2、决定合适的采购方式
  - 3、分配、选择和维护潜在供应资源
  - 4、负责供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力
  - 5、采购合约与订单的起草，签发以及管理
  - 6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪
  - 7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题
- 1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施
  - 2、处理质量问题，以及退货方案的实施
  - 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系
  - 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议
  - 6、处理供应商的问讯，异议及要求
  - 7、实施对新供应商的开发和扶植工程
  - 9、配合财务在整体上用的付款策略

## 一、材料采购工作情况

8月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时上有些影响。

8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

## 二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

## 三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

## 四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

## 五、本部门的工作思路

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。

相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

## 生鲜工作总结亮点和不足 生鲜采购年终工作总结篇二

辞旧迎新□20xx转眼即逝，一年又过去，设计公司再次理智的整理与总结，我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的20xx□无论是公司还是每位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表对每位同事道上一些真诚的感谢话！每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献，也是如此！最尊敬的同事，谢谢您一路同行！

设计在20xx年的发展过程中，很难避免经历着一些积极与消极意义的人、事、物变更和变化。人事方面□20xx中设计经历几次明显的变动，有同事因为理想、个人情感、工作能力的缺乏离开了我们这个团队，在这里，对离开的同事道上真诚的感谢和祝愿，遗憾的同时，在这个过程中我们陆续也迎来



了新同事的加入，境外发展阶段，正视所有一切存在的问题，针对薪资待遇、福利待遇等最为实际的问题，进行着不断的调整正与完善，我们根据公司发展进步收获来不断的提升同事的待遇，以此期望吸纳更多优秀新伙伴的加入，我们同时一直会根据员工的实际职业水平调整待遇的层次，世界总体始终还是公平的，我们也将一直努力在这个和谐的氛围之下，做到多劳多得，能者上，庸者让的原则。每位同事进公司第一天起，都收到一份，那不是一种形式，他是如此的具体，在，愿您时刻关注自己所处的阶段有无变化，若一直没有变化，您是不是该总结没有变化的原由？！若您的表现如此出众，而我却没有给您按照进行调整，那么请您潇洒从容的走进我的办公室和我“和谐洽谈”。

20xx年过程中，针对公司同事工作与情感事理态度，大体是如此和谐与融洽的，每位同事因为优秀的人格，专业的设计职业修养，能以最大的包容、耐心和热情与同事友善并并肩作战，能坚守职业素养，为每个设计项目贡献才华，并为每个客户做到项目策略保密原则，为客户贡献职业力量，真诚的祝愿，无论在哪里，我们的同事都能一直保持这样的美好情操，因为出于设计行业的职业“病态”，我们总会不经意间去追求一些更完美的状态，因于此，我还需要对我们的已经很优秀的表现提出三点意见和建议，其一，和同事的生活中工作中，尽力多一份主动性，除了职业必须做的工作外，为同事乃至公司多做点“鸡毛蒜皮”的事情，培养一份“好人缘”，“鸡毛蒜皮”的友情赞助会为您的人生发展助上一臂之力。美好的人格，受人尊重的人格必须先建设起您积极而真诚的情商，一起共勉；其二，对我们的客户多一份耐心，要时刻换位思考，多站在客户的角度上思考一些具体的问题，多站在客户的角度上来理解一些设计存在的问题，再此，我还需要更直观的表达一个概念，不要抱怨你的客户缺少审美，因为客户不像我们一样，一直在从事和钻研这个设计领域的工作，他们的偶尔认识显得非专业也是必然，所以请多一份耐心去引导和建议，对方客户的意见往往多半就是设计所需要去解决的问题，所以，努力做到与客户心目沟

通；其三，加强自身知识的积累，公司一直是定期的采购设计专业书籍和设计边缘学科书籍杂志等，多看，多听，多思考，努力培养设计师所该有的敏感嗅觉性，前沿性，秩序性质，充分做到理性和感性充分结合思考。多参加公司内外的设计讨论交流活动，针对20xx年职业中所产生和遇见的设计问题进行总结，尽可能摸索出属于自己特有的设计方法，学会以最少的时间内更效率的完成工作计划和项目案，每个项目案子的结束，学会理性总结，这样才能获得所谓的“经验”，去年的一封信中，我曾提到过，公司整体就像个个求助网，希望您成为这个大系统中一个开放的子系统，积极有效的求助于他人，同时又给予支援，这样，您就能充分的利用公司的资源取别人的经验，很快的进入角色很快的进步，很快提高各方面的意识。

20xx年过程中，设计公司的工作环境也发生了变更，这个变更让我们有更多信心和热情去迎接新的设计生活，新的职业挑战，公司环境向相对更舒适方向转变也是从另外一方面表达了所有人的努力没有白费。明天会更好，我们每位同事的生活水平也将会更好，我们的快乐值也会更明显，前提是只要我们齐心协力全情投入。

20xx[]真诚的感谢所有同事支持、付出和信任，感谢所有选择设计公司合作往来的客户，感谢很多朋友创业阶段中热心的帮助与支持，感谢家人，感谢爱妻媛媛。作为设计公司创办人，设计总监，我期待我们有更多的声音在互动，我期望能经常听到每位同事批评与赞美的声音。总结结尾之际，我将重复去年中最后几段话。

在，我们对上班时间是相对人性化的，我们上班不打卡，也尽量避免加班。但希望您能每天早上9点前赶到公司，即使您迟到，公司也从来不会对您进行任何处罚，因为我们坚信，您不会总是迟到！如果您一直没能克制住自己，每天总是姗姗来迟，会请您享受更长期的假期！在，我们允许请假，但唯一的要求就是您能把手上的工作合理安排好，保证设计质

量的同时充分尊重客户的时间允许范围！否则，您将是缺少责任心！在，工作属于生活，这一点，我们正努力的像google学习！在，公司要发展，您的设计水平、职业素养如果总是不和谐，我也只能很遗憾不能与您继续同事了，这个需要双方理解。

## 生鲜工作总结亮点和不足 生鲜采购年终工作总结篇三

组织科室全体医护人员认真学习并严格执行转入转出制度、探视制度、交接班制度、疑难病历讨论制度等，加大了科室正规化管理力度，增强了医护人员责任意识、风险意识、安全意识、法律意识、从根源上杜绝恶性医疗护理缺陷事件的发生。

针对icu的工作特点，我们规范制定了心肺复苏术、人工气道建立与管理、机械通气技术、深静脉置管技术、血液动力学监测技术等各项技术的操作和抢救流程，同时我们也十分注重治疗细节的合理化和规范化，如：容量管理的正规化，合理应用机械通气，营养支持，血糖监测与控制镇静评估□apacheii评分的应用等，通过规范的操作流程学习，科室整体医疗水平有明显的提高。

为进一步提高科室医护人员的业务素质，不断提高业务技术水平，我科十分注重业务知识的学习，注重提升科室业务水平。我们积极参加医院组织的业务讲座，同时也定期（每周一次）组织全体医护人员在本科室开展业务学习讲座，讲座内容有“危重患者的营养支持，急性心包填塞的诊治，急性心肌梗塞的治疗”等。

我们将每一个病人当成一次业务学习的机会，将每一例疑难杂症当成一次挑战，经常性开展疑难病历讨论，对专业性比较强的病例我们还邀请院领导、上级医院专家和专业科室主

任参与共同讨论，提升科室医护人员的业务素质 and 知识面。通过不停的摸索和讨论学习，科室的业务水平较往年有明显的提升。我科室医生在进行基础知识学习的同时不断加强icu医生的技能学习，使我科医生能够熟练掌握常规气管插管术，经皮气管切开术及深静脉置管术，能够规范的进行有效心肺复苏术，能熟练操作目前科室的仪器设备，业务水平迅速提高。

一年来我科为全院各科室提供会诊近xxxx次，参与抢救xxxx余次，在关键时刻为各个科室抢救危重患者提供了强有力的技术支持。严格执行转入及转出制度，尊重转来科室，为有危重患者入住icu的科室经治医生提供各种便利，积极配合科室经治医生工作，绝不说对医院及转来科室不利的言论，积极与各位主任沟通患者及家属的情况，及时发现医疗纠纷隐患，将矛盾扼杀在萌芽状态。做到相关科室将危重患者放到icu放心、省心，使相关科室愿意将危重患者转入icu治疗，从而提高icu的床位使用率。

## 生鲜工作总结亮点和不足 生鲜采购年终工作总结篇四

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

### 超市生鲜工作总结 专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉

影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

## (二)超市生鲜工作总结 业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

## 超市生鲜工作总结 专业能力

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

## (三)超市生鲜工作总结 人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

## 超市生鲜工作总结 专业能力

- 1、 了解公司的企业文与规章制度
- 2、 具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力
- 3、 正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用
- 4、 具有教练能力，对下属实行人性化的管理
- 5、 了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用
- 6、 具有执行力和创造力
- 7、 较强的人际关系处理和沟通能力
- 8、 熟悉公司的促销员制度，并监督执行
- 9、 熟悉门店的排班原则和方法

#### (四)超市生鲜工作总结 设备职责

- 1、 负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全
- 2、 确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

#### 超市生鲜工作总结 专业能力

- 1、 了解主要设备的维护、保养等原则
- 2、 具有设备使用安全意识及开源节流的理念

#### (五)超市生鲜工作总结 服务职责

- 1、 为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

# 生鲜工作总结亮点和不足 生鲜采购年终工作总结篇五

忙忙碌碌，一学年又过去了。\*淡多余澎湃，感慨多于喜悦，没有骄傲的成绩，没有喜悦的突破，工作上给自己留下这样一句话——\*\*淡淡才是真。

## 一、立足孩子、立足班级

这也是我最本职的工作。在这一年中，班级在我和梅老师的共同管理下，班级常规良好，并呈现出团结友爱、积极活泼、好问好学的良好势头。

班级工作中，关注能力强的幼儿的同时，能够有意识地帮助能力弱的孩子的成长，并与家长及时沟通，努力做到全班孩子一起走，不让哪个孩子落在后头。

班级工作中，立足孩子社会性行为的培养，比如，爱劳动、懂分享、学习夸夸别人等等。虽然，孩子还小，但是埋下一颗美好的种子，相信未来的能长成一棵茁壮的大树。

所谓有小家，才有大家，这算是我对幼儿园的一点贡献吧。

## 二、个人成绩

这一年，写了一篇论文、做了一个课题，送教一次，参加区说课、上课比赛，参加园内教坛新秀选拔，参加区教师基本功比赛，在一次次的锻炼中，有失败、有收获。

## 三、兼职工作

## 四、努力方向

完整地带完了一个班级三年，和孩子建立起了深厚的感情。

立马要和这充满记忆的三年挥挥手，同时激励自己在来年中，多阅读、少闲散，多运动、少懒散，高效率、少拖拉，在来年有新的进步。

## 生鲜工作总结亮点和不足 生鲜采购年终工作总结篇六

首先我要说的是，由我来担当文体用品部推荐发言的任务，既不合理也合理。我们部门在过去的一年里取得了很好的业绩，创汇数据列各个部门第一，4个业务人员3个利润都很好，而我本人是亏损的，所以我感觉应该请阮杭、李力、李玉红等同志来发言更好。说它合理，应该这样讲，正因为我的亏损，拖了部门的后退，就更应该好好总结，通过发言交流，找到改进工作的办法，知耻而后勇，争取在新的一年里迎头赶上去。从这个角度说，我想，公司领导和部门的同志们做这样的推荐安排，还是很有道理的。

过去的一年，由于金融危机的影响，我的化工品业务下滑非常厉害，上半年惨淡经营，下半年才有点起色。我是如何克服困难，度过这一年的，有什么可以拿出来和大家交流的呢？如果仅仅谈业务，谈外贸实务，谈如何赚取利润，如何拓展业务范围这些主流话题，我想，在座的优秀业务员，应该更有内容可谈，在座的年轻同志也更有兴趣听。所以我不想讲这些内容。裘总此前曾经鼓励我们今天发言的同志，要讲自己的心得、讲个人的故事和体会，所以我想讲点我感兴趣的事情，谈两点自己在过去的一年里如何对付困难的心得体会：第一个内容是整顿内务；第二个内容是锻炼身体。大家不要奇怪，我没有什么故事，只有一个过程，拿出来和大家交流沟通，一是为了完成发言任务，二是借此机会给大家助助兴。

过去的一年，金融危机来了，业务量直线下降，客观上闲暇的时间多了。在无所事事之际，我就反思如何在大环境不好的情况下有所作为，振作精神，而不是坐以待毙。于是我就想到了把内务整顿好，古人云：达则兼济天下，穷则独善其



身，又云修身齐家治国平天下。现在业务下滑，人穷了，那么整顿内务，就是修身，独善其身。只有把自身修理好了，才能更好地开展业务，才能提高效率，才能转变危局，战胜眼前的困难。

这个整顿内务不单是指扫地擦桌子，主要是指把业务档案整理好，让工作流程变得有次序。我这个人做事情是比较乱的，动作也比较慢，有时候找点东西东翻西翻，效率很低。不但是桌子上面乱，电脑里面也乱，我的电脑上桌面文件很多。长期在这样的环境状态工作，虽然没有误过什么事，但每天上班做不出几件事情，效率低下，也是一种损失。说起来这个是个人的习惯，尤其是像我这样人到中年，坏习惯很顽固。记得有一次王书记到我们办公室，看到卫生状况很差，批评了我。事后我做了整改，但是没过多久卫生又差了。这就是习惯难改。人和人的确不一样，有很多同志的工作习惯非常好，值得我好好学习。我举个例子，比如以前的老职工张勇潮、李有多等人，还有现在机械工具部的褚伟清，他们这些同志的桌子上真是很干净很有序，整整齐齐，一丝不苟。听说，桌子乱的人，容易得胃病，我的胃是不好，恐怕就是这种不良习惯导致的。所以，在过去的一年里，我确实花了很多的努力改变习惯，大力整顿内务。我记得裘总似乎讲过，我们做经济工作外贸工作，是要求精细有条理，所以需要做这项工作的人，必须有这方面的素质。虽然事情很小，但我的体会确实是深刻的，是值得交流的。

关于整顿内务，还有一个重要的心得体会很想和同志们说说，就是关于风水的问题。我们公司懂得风水的同志很多，他们建议我，把办公室的桌子的朝向、自己坐的椅子的朝向、电脑的朝向按照风水的要求作一些调整。文件柜的资料摆放，不但要求整齐，而且很有讲究。我过去是不相信这些东西的，认为它是封建迷信。但是如今业务不好，急病乱投医，对于风水也就将信将疑了。我理解，所谓风水，其实可以理解成一种有序的美，和谐的美。整齐有序的工作习惯，从小里说是管理出效率，从大里说它是风水因素在起作用也未尝不可，

起码它能给人一种趋利避害的心理暗示。通过融合了风水因素的内务整顿，我下半年业务比上半年好，第四季度业绩比第三季度好，讲点风水真的是立竿见影呀。当然，今天这是我的个人心得发言，是讲故事，讲得有道理大家包涵；如果是一派胡言，大家谴责！

我的第二点心得，是锻炼身体。过去的一年的确困难，，压力非常之大，心情也很不好，心情不好了身体也会受影响，工作效率也受影响。去年初公司里给我们做了体检，我查出来很多指标不好，三高、脂肪肝、胆结石、胃炎、前列腺炎等等，真是屋漏偏逢连夜雨，内忧外患。没有办法了，为了确保一个好的工作状态，我不得不认真地考虑锻炼身体了。业务下降是暂时的，身体素质下降是可怕的。过去讲，身体是革命的本钱。现在不革命了，身体就成为工作的本钱，克服困难的本钱，扭亏为盈的本钱，战胜危机的本钱。尤其是像我这样的中年人，更要关心自己的身心健康，要善待自己。

我善待自己的方法就是走路，上下班一律走路，不开车，偶尔骑骑公共自行车。这样做既节省了汽油费停车费，又燃烧了脂肪，减肥！走路的缺点是比较费时间，于是我就改走路为跑步。每天上班从家里跑到公司里，半小时（开车其实也差不多需要这点时间），下班再从公司里跑回家里，又半小时。跑得大汗淋漓，气喘吁吁。这种所谓的善待自己，简直是在虐待自己了。但一年下来，效果是很明显的，特别是工作效率提高显著，人变得更有精神，更乐观，更积极地面对困难和压力；心情也变得更加豁达，平和舒缓，考虑问题就比较客观，周到和具体。