

# 2023年铸造工个人年终总结(模板6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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 铸造工个人年终总结篇一

本年度负责教务处日常教学管理和考务管理工作，协助处长做好教务处其他工作。工作中，紧紧围绕学校发布的《各部门xxxx年重点工作任务分解》中工作安排，坚持“以人为本、科学管理、提高质量、创新机制”的方针，提高教学管理水平，增强服务意识，为开创教学管理工作新局面做出了自己的贡献，圆满完成了年度工作任务，现将主要工作汇报如下：

认真完成日常教务管理工作，进一步规范了教学检查工作程序，充实了教学检查工作项目内容，制定了教学工作制度；定期组织召开教师、教学秘书、学生座谈会，及时发现教学过程中存在的具体问题；教学检查工作紧密与iso9000质量标准相结合，经过教务处全体人员的努力和各系部的积极配合，我校顺利通过了iso9000质量认证年审工作。

1、负责xxxx年单独招生考试工作，在校领导正确指导和相关部门的大力配合下，圆满完成了3842名考生，256个考场笔试和面试考务组织工作，考务工作得到了学校及社会的一致好评。

2、严肃考风考纪，规范考务管理工作，本年度成功举行了校内、校外110次1196个考场的大型考试工作。xxxx年3月我代表学校在辽宁省大学外语考务会议上向全省高校做考务工作经验交流，我校的考试组织工作得到省招考办的认可。

3、负责考试方式、方法改革等校内研究实践工作，推进了我校课程考核方式与试题试卷形式内容改革，加大了过程考核比重。目前全校共有51门课程实施了过程考核、50门课程采用了口试与实操结合的考核方式、15门课程实行了教考分离，14门课程采用了理论考试与上机结合的考核方式，基础课加大了平时考核力度。

4、负责全校学生职业技能鉴定工作，负责向省人力资源和社会保障厅申请《旅游管理专业》、《会展专业》鉴定的新工种；负责于xxxx年4月28日获批的辽宁省行业特有工种职业技能鉴定站（快递业务员职业技能鉴定）的申报工作，并先后成功组织了5次2307人次参加的“辽宁省快递业务员职业技能鉴定考试”。

5、负责组织xxxx年7月3日我校承办的涉及全省29所高职院校98名选手参加的“辽宁省英语应用能力口语大赛”（复赛）工作；负责组织xxxx年5月26日我校协办的“xxxx年辽宁省高等职业院校专业技能大赛”中的四项赛事，包括“复杂部件造型、多轴编程与加工”、“汽车维修与故障排除”、“储配方案的设计与执行”、“企业经营管理沙盘模拟”；大赛得到了选手和教育厅领导的一致好评。

## 1、参与《学生过程考核成绩管理系统》开发运用

教务处负责、信息系配合开发的《学生过程考核成绩管理系统》，已经在全校所有课程中使用，并将逐步升级更新。实现了教师考核学生的过程和成绩公开化，促进教师考核工作的公平公正，促进学风建设，推进过程考核改革工作。

## 2、参与修订现有学籍管理制度，有效促进学风建设

经过充分调研与研讨，学校确定了学籍管理制度改革方案，在xxxx年7月9日召开的教学例会上，正式部署实施新的学籍管理制度□xxxx-xxxx第2学期末，学校出台文件，修订了学籍

管理制度，取消重修制度，恢复留降级制度，决定新的学籍管理制度从xxxx-xxxx学年第1学期开始执行。

### 3、参与学校人才培养状态数据采集及全省数据汇总工作

圆满完成我校xxxx年人才培养状态数据采集工作。受教育厅委托，我校教务处还承办了辽宁省高职院校数据采集工作培训会议，承担了全省高职院校数据采集汇总工作，并上报教育部。

认真完成机关二支部的有关工作：组织本支部党员同志积极参加学校各项政治活动；深入开展创先争优活动。

创新意识不强。随着学校的发展，教学改革的深入、对教学管理工作的要求更高，这就要求管理者能够不断创新，在工作中要有新思路、新举措。今后，将进一步深入实际、加强调研、扩大与各高校相关部门的联系，借鉴经验、取长补短。

1、进一步认真实施已通过认证的iso9000质量管理体系，通过内部审核提高日常教学管理工作质量和工作效率。

2、认真完成学校教学质量工程中的“专业教学包开发建设工程”、“基础课程综合改革项目工程”、“教师教学竞赛和学生技能竞赛系统化工程”建设项目。

3、做好课程考核方式、方法改革校内的推广工作。

4、继续加强考风考纪教育，促进考风、学风和校风建设。

5、认真总结评析新的《学籍管理办法》实施的效果，深入研究学分制改革创新思路，完善学分制学籍管理规定。

6、做好xxxx年单独招生考试工作。

7、加强技能鉴定的考核管理工作，拓宽学生能够获取的职业工种种类，提高“双证书”获取率。

## 铸造工个人年终总结篇二

时间过得飞快□20xx届毕业生又带到头了，回首这一年的工作，有眼泪，有欢笑，有喜悦，有忧愁，诸种滋味，细细品尝。

在一个月前的家长会上，从不肯在人前落泪的我泪雨滂沱。那天六班的焦老师、王老师、我、班主任及孩子们一起看感恩父母老师的视频，我们几个都是泪如雨下，孩子们也是泣不成声。班主任又谈到他的父母，我们都好想安慰安慰他，好心疼他，加油，主任！轮到老师发言时，焦老师、王老师谈到大家要分开，在场的老师眼泪忍不住往下掉，孩子们，我舍不得你们！

基于这两年的工作经验，我努力把历史课上得生动一点，课堂上充满了欢笑。课下我亦如朋友般与学生相待，师生关系和谐无比。

这一年中有许多喜悦，比如一测，今年带教研组长，历史全市第二，我的四个班考得也很好。比如我教的学生大多都知道课间见我打个招呼；比如过年过节学生也知道给我发短信；比如，元旦孩子们精心给我挑礼物；比如，有些学生私下喊我姐姐。挺多挺多的喜悦，其实我很幸福。

很多时候，在工作之余，在想到与孩子们的关系时，我不知道该如何去处理。90后的孩子很有主见，不能干涉过多，我想做他们的朋友，但这跟他们的同龄朋友又不一样。

仔细想想，我做他们的青春同路人吧，亦师亦友，引导他们阳光、自信地成长，让他们在成长路上少些牵绊。

总的来说，今年一年与我的这4个班孩子们相处很愉快，与他

们一起学习，一起成长，让我对我的本职工作又多了一些热爱。其实教育这份工作挺让人觉得充实的，有这么多孩子陪着，让人觉得好温暖好幸福！我想在以后的工作中继续努力，奋战在我的岗位上，让更多的孩子在我的关爱下茁壮成长！

## 铸造工个人年终总结篇三

时间过得真快，转眼间14年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

自从xx年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得

的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的'好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入xx年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场

的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只

代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

## 铸造工个人年终总结篇四

20\_年是“十二五”规划开局之年，安源旅游景区在安源区区委和政府的坚强领导下，在省、市旅游主管部门的精心指导下，坚持以科学发展观为指导，不断解放思想，转变发展方式，为实现旅游产品多元化发展和产业链条开放式拓展不断探索、不懈努力，目标逐步明晰，措施更加得力，成效更加明显。小结如下：

### 一、20\_年的主要工作：

#### 1、景区发展规划逐步完善。

牢固树立“彰显特色、突出重点、打造亮点”的发展思路，通过开展专题调研、召开专题座谈会、进行专门拜访等多种形式，多方听取旅游开发建议、意见，集思广益，谋求旅游发展新思路。在对全区旅游资源深入调查摸底后，聘请国内知名的旅游策划和规划单位编制了《安源区文化旅游整体策划》、《安源区文化旅游发展总体规划》，对《安源旅游景区修建性详细规划》进行了修编。

#### 2、重点项目建设扎实推进。

顷的安源红领巾少儿基地建设在区委和政府的高度重视和亲切关怀下，已开始征地拆迁，通过公开招标方式选择投资商的工作也已全面铺开，项目将采用政企共建和特许经营权方式进行，以减少政府投资压力，同时引入先进的旅游管理经验，加快景区发展步伐。

### 3、宣传促销力度不断加强。

针对景区旅游资源、发展规划、重点项目、建设动态等，设立网页加快信息流通，同时制作宣传资料近万份，先后参加国家、省、市组织的旅游宣传交易会4次，发放宣传资料五千多份，提高了安源旅游的知名度和吸引力。此外，与韶山、井冈山结成红色旅游区域联盟，形成韶山、安源、井冈山红色旅游绿色通道。

## 二、存在的问题及挑战

### 1、旅游核心吸引力不强。

一幅“毛主席去安源”油画，国内发行九亿多份，使安源家喻户晓，安源对红色资源的保护也不逊色于其它地区，然而开发建设步伐明显落后，在旅游产品极为丰富、旅游市场逐步完善的今天，如何通过引入先进的理念和管理方式，发挥后发优势，快速提升景区知名度和吸引力，这个问题已成为安源人亟待探索和解决的重要命题。

### 2、旅游对经济拉动作用不大。

目前，由于旅游产品的单一性，景区旅游仅有“一日游”，游客逗留时间普遍较短，旅游业产生的经济效益不明显。如何通过项目建设，扩展和延申景区内涵，开通“二日游”、“三日游”旅游产品，实现旅游六要素的平衡发展，突显旅游对经济的拉动作用，此为问题之二。

### 3、旅游发展平台不健全。

一是三级四方的格局还没有得到有力的协调和统一，二是景区的范围还游离不定，景区总体规划无从下手，三是景区机构设置后，编制和经费没有得到落实。此为问题之三。

### 三、明年工作要点：

#### 1、狠抓规划，构建宏图。

一是落实范围，做好景区总体规划，二是抓好几个项目的修建性详规，包括：安源锦绣城、安源红领巾少儿基地、安源国家矿山公园。三是做好安源工人运动纪念馆的提升改造规划设计。

#### 2、开源节流，建设项目。

项目建设是景区发展的重要抓手，通过土地出让，经营权转让等方式广开融资之门，接纳社会资金投入景点建设将成为景区的一项重要工作。一是协助安源锦绣城二期顺利开工，二是主动靠前，积极配合，确保安源红领巾少儿基地建设顺利进行。三是积极开展招商引资，促进安源国家矿山公园的建设。

#### 3、整合资源，共谋发展。

发展才是硬道理，也是大家的共识。为有效解决景区内景点资源三级四方的格局，我们将贯彻不求所有，但求所用的原则，切实兼顾各方的利益诉求，只要有利于景区的规划和管理，只要有利于景区的发展和壮大，景区都将予以支持，齐心协力，共同发展。

## 铸造工个人年终总结篇五

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了对我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通个性是信贷业务的掌

控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，用心向营业部请教业务技能诀窍，以便在应对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

## 二、加强客户营销，增加客户群体

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一向不显著，深知我的业绩一向影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，认真努力贯彻到实际工作中去。用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、存在的问题和今后努力方向

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表此刻：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

第四季度已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

- 1、加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。
- 2、在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报招行。
- 3、细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。
- 4、增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

## 铸造工个人年终总结篇六

回顾\_\_年的财务工作，首先我向在坐的各位表达我的歉意和检讨：因为我的业务能力和管理能力的的问题，致使公司财务上出现了\_\_财务人员侵占挪用公司贷款事件，给公司在名誉上和经济上造成了一定的损失。这是我管理工作没有做好的缘故，在这里我向各位深深的鞠躬，请求老总和在坐的各位再次给予处分。对于这件事，公司对我的任何处分都不过分。

整个\_\_年的财务工作，比较\_\_年没有根本的改观和变化，甚至于还可以算作退步了。这也是因为我的业务能力和管理能力不足造成的。总结\_\_年度的工作，主要存在如下问题：

### 一、财务体系不规范

- 1、帐务处理没有应用规范的处理程序；
- 2、我们公司的特殊性决定了财务核算的不规范，比如价格的保密，使得我们财务部门不能及时取得合理合格的会计凭证。
- 3、公司的许多重大决策没有财务人员的参与，而事后也没有

及时的进行会议通报。这也是造成我们财务核算体系不能够规范化的一个最主要的原因。从这个意义上讲，我们公司财务部门和代账公司并没有什么区别。比如销售会议、人员安排、办事处的撤并等等，基本上我们都是事后遇见的时候才知道变化了，然后才去补做。作为公司最主要的职能部门的财务部，不能参加公司的重大决策会议，我个人认为是不可思议的事情。因此在这一点上，我认为我们在行政和办公室的管理上是薄弱的。所有研究的问题，都必须要有文件依据，并要对所有需要执行和知道的部门进行通报。许多事情是需要办事人员去处理的，不仅仅说主要的领导决定了知道了就可以了，重要的是要那些具体办理和执行的人知道并且理解。否则，怎么可以贯彻和执行呢？这也许就是我们公司执行力始终低下的一个最主要的原因。

## 二、财务报表不能及时报出

这个原因就是以上二个原因造成的。我们公司的财务部门现在处于一种很尴尬的境地：一方面要我们按照财务的要求去做，一方面又有诸多主客观条件的限制，而且重大决策不能参与。当然，更重要的原因也是我们财务人员执行力不到位，人员素质低下的原因。

## 三、缺少宏观调控

缺少宏观调控的主要原因，是因为我们人员尤其是我的管理能力不到，人员分工不明确，眉毛胡子一把抓。再一个也是有些透明度不够造成的。我们公司比较起来不是很大，可以用小企业来比喻。但是我们的企业在某种程度上是个复杂的企业，也可以说是个不是集团企业的集团企业。十多个实实在在存在的办事处，还有几个独自的子公司，这些可以说都是需要独立进行会计处理和财务核算的企业。相对于这些来说，我们的财务人员不是多了，而是严重不足。一般的生产企业或者相当的商贸企业，都有专门的往来帐会计和成本核算会计，我们就没有。办事处的会计人员参差不齐，还有的

是外行，有几个根本就没有会计。再加上我们的政策的不透明，使得我们的办事处帐务很多是一塌糊涂。这些帐务的能够及时处理，多亏了我们有个syp小姐，她的功劳最大，虽然还有这样或者那样的问题。缺少宏观调控的还有一个最主要的原因，是出纳员异地办公，这在付款和资金的掌控上都出现严重滞后的问题。特别是付款。当然这一点我作为财务经理没有很好的处理这个问题，我应该付全责。

#### 四、财务人员素质偏低，业务面狭窄

这个原因最主要的后果就是，使得我们公司会计处理在政策程度上不能全面的完全的符合，同时也缺少灵活性。于是为了保证公司会计财务处理的正确性，公司不得不另外再请会计顾问来协助我们提高和修正。在这一方面我深深的感到对公司的歉疚，这一点也是我们学习不够造成的。在学习上，我们在20\_\_年应该有个大的改变。

#### 五、执行制度不力，执行力差

比如报表和各种统计报表不能及时报出，很多临时性的安排打了折扣等。这一点的主要责任是我的。因为我作为部门负责人，没有起到表率作用或者没有要求到位。我们的许多制度和规范都有，但是在执行的过程中没有监督到位，使得许多事情办理的不符合规定或者没有按照要求执行完毕。这一点我们在20\_\_年及其以后的工作中必须彻底立即改变的。

#### 六、工作配合协调工作做的很差

协调表现在两个方面，一个是工作上的互相配合，一个是工作上的互相支援。工作配合主要是靠负责人的协调和组织能力，这一点主要是因为我们每个人特别是我都没有放下自己的心理包袱，都自以为是造成的。这一点在20\_\_年度上也是必须立即改变的。当然这里的人员安排还需要公司领导的支持。

当然，我们是发展中的私营企业，有些东西都基本上形成了模式。而出现这样的状况，放在宏观上来看，也并没有什么错误。现在中国所有的私营企业都这样。因此这也是我们财务工作的难点所在。一方面要求规范，走正规化的路子，一方面实际情况又不允许我们一步到位，完全规范。这一点也希望公司的领导层不要对我们进行太过求全责备。

建议：

一、务必保持财务人员的稳定性；财务人员的稳定性，是我们做好财务工作并保证连续性的一个必要的条件。我建议目前对syp和rjj进行重点的后备培养。因为他们是经过公司考验合格的人员，完全可以放心培养使用。

三、加强业务学习，为了保证公司财务工作完全适应公司的发展，经常性的学习是必须的。这一点上几年来我们都辜负了老总的要求。这也是我们做不好工作的一个主要原因吧。

四、定期组织办事处财务人员回公司参加培训，每一年的财务人员的培训，我认为是很必要的。这对于统一思想，贯彻执行制度和规范行为也是必须的。这一点应该而且必须坚持做到。不仅如此，还必须坚持和业务上一样，每月举行一次网络会议，以达到随时沟通的目的。

五、独立自主的处理会计业务和财务事项。我们财务部的人员也是经过会计学校毕业的，在这里也做了很长时间了，特别是qz□财务和会计帐务的处理靠的是《会计法》和国家的各项制度规定，这些制度规定国家和财政部会根据实际变化了的情况随时出台调整政策的。因此只要我们能够随时保证学习，经常的接触了了解制度和政策，就一定完全可以适应和处理会计事项。再说，每个企业都有每个企业的特殊性，不可能千篇一律的。我们需要专家，但我们不要迷信和依赖专家。我们需要指导，但不能完全依靠和依赖指导。一方面是因为专家不可能解决我们的所有事情，另一方面在某种程度上

打击了财务人员的工作积极性，再一个是浪费公司的资金。

六、参与所有公司的重大经济事项的决策。参与只是知情权的问题，这样可以保证我们财务部不至于成为聋子和瞎子，而我们不是想成为公司的决策者。只有这样才可以保证我们随时的处理涉及到会计和财务处理的事项。这样一定会可以增加我们工作上的执行力度。

七、改变对办事处的考核方式和方法；试着实行承包的管理方法。这样就可以改变我们目前的被动局面。

八、改变业绩统计口径。因为我们现在实行了软件的规范化核算方法，原来条件下的统计考核口径已经不能够完全适应和达不到原来的要求，我们应该在今年的年初工作就考虑统筹改变，以达到我们考核和统计的目的和要求。

九、为了保证公司财务部工作的朝气蓬勃，为了锻炼新人和年轻的会计人员，给他们很快进步和提高的机会，我请求离开财务部工作。