

# 人员培训工作总结总结(通用10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 人员培训工作总结总结篇一

### 一、培训工作情况

xx年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；（其中包括全公司员工消防知识，消防实战练习）。

### 二、培训工作总结

1、xx年的培训工作比起xx年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗；对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训；二是：全员培训，对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训；三是：脱产和半脱产培训，学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，接受创新思想和技术提高培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化、规范化、程序化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。xx年的培训  
工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高  
培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

### 三、培训工作存在的问题与不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好  
与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取  
“上面讲，下面听”形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，  
导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的  
主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培  
训工作中来。

4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整  
体还是停留在推的阶段，培训计划地靠主管部门去督促和实  
施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。

5、内部授课老师技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不  
足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进  
一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部  
讲师认证，真正打造一支合格称职的讲师队伍。

以上是我对培训工作的总结，认真进行总结是一个不断学习和  
提高的过程，只有在实际工作的过程中不断总结，通过总结  
寻找工作中的规律，从而培养和提高工作效率及完成工作  
能力。

### 深入学习政治理论 全面提高思想觉悟

一、坚持认真学习，准确把握科学发展观精神实质和丰富内

涵。

学习是工作之基、能力之本、水平之源。必须要坚持勤奋好学、学以致用。我们不仅要从书本中、从媒介上获取知识和信息，而且要向实践学习、向群众学习，从日常工作实践中获取营养，把学习的体会和成果转化为全面建设小康社会、构建社会主义和谐社会的能力，转化为“推动科学发展，构建和谐社会”上台阶的能力，全面提高自身的综合素质能力。

## 二、坚持以人为本的理念，切实维护人民群众的根本利益

坚持以人为本，是党的先进性的重要体现。我们要把坚持以人为本，作为一切工作的出发点和落脚点，始终把群众利益放在第一位，带着责任，带着感情，关心群众安危冷暖，着力解决好关系他们切身利益的具体问题。要通过全社会的共同努力，使全社会的各个阶层、各类群体的每一个人共享改革开放的成果，在社会经济发展的基础上迎来小康生活。

## 三、落实科学发展观，必须坚持改进作风，踏踏实实干好本职工作。

良好的作风是落实科学发展观的重要条件。要高度重视思想作风建设，自觉地用科学发展观指导各项工作，踏踏实实干好本职工作，认认真真完成工作任务。在工作中注意顾全大局，切实做到令行禁止，确保党的理论和路线方针政策的贯彻落实，确保机关工作部署的贯彻落实。同时善于把上级精神与自身实际结合起来，创造性地开展工作。要注意团结同事，自觉接受组织和群众的监督，共同营造心往一处想、劲往一处使的良好局面。

## 四、落实科学发展观，必须坚持解放思想，切实转变旧的思想观念。

要坚决破除一切与科学发展观不相符合的观念，积极适应社

会主义市场经济要求上来，从习惯于老经验老办法的思维定势转变到科学务实创新的思维上来，使以人为本、全面协调、持续发展、科学统筹、质量效益、自主创新等新观念，进入到思想深处、落实到工作实践，真正转化为推动本职工作的思维方法和发展思路，切实做到为群众办好事、办实事。

## 全面掌握路政知识，充分完善业务素质

从事的路政工作是社会的一个窗口行业，是代表国家履行管理职能的一种执法活动，每一名路政人员的一举一动、一言一行都不只是反映他本人的品德情操，而且往往涉及公民的权力和利益，关系到交通部门在群众心目中的形象。从某种意义上说，“窗口”的工作状况，体现了社会的文明程度。

通过工作实践我体会到，路政执法工作中无论出现好事，还是坏事，都容易成为社会的焦点。路政工作人员是直接为广大人民群众服务的，贯彻实践好“科学发展观”尤为重要。近些年来，一些不健康的、不文明的现象在路政执法行业中也都有所滋生，诸如滥用职权、假公济私、吃拿卡要、营私舞弊，工作态度“冷、狠、硬等不正之风和不文明现象也较为流行，这些现象引起了人民群众的不满，败坏了交通行业形象，作为一名合格的路政管理者而言更应当率先垂范、以身作则，牢固树立“路政管理法律、法规”的指示、决定，不但在思想上，更要在行动上，努力为青少年乃至整个社会作出榜样。

作为一名路政管理者保护路产、维护路权、保障公路安全畅通是我们义不容辞的责任，只有牢固地树立为人民服务的思想，才能得到各行各业的支持各拥护，才能得到亿万人民群众，尤其是公路沿线人民群众的支持和拥护，也才能有利于完成我们的本职工作，要坚持以民为本、依法行政，秉公执法，热情服务的方针。做好为人民服务这篇文章，是完成好我的本职工作的有利保障，我不能忘了这个“根本”。

作为一名路政管理人员，必顺学习新知识，掌握新技能，勤奋学习，精通业务，在科学技术高度发展的今天，不学习就不能很好地胜任工作，最终就会被社会淘汰。路政管理涉及的知识面较广，既要努力掌握路政管理的专业知识和国家的有关公路的方针政策、法规，还要掌握与本专业有密切联系的行政管理学、公路工程学、交通工程学、汽车工程学等多门学科知识。我深刻体会到一个人不付出辛勤的劳动是不会有收获的，不会掌握丰富的专业知识，不会掌握娴熟的技能，在事业上也就不会有所成就，也不会对社会、对人民做出什么大的贡献。

公路养护部门作为社会公益行业，它的最大价值目标就是实现道路交通的畅、洁、绿、美，为经济的发展提供优质的道路交通环境。通过此次转岗培训中《公路养护技能》的学习，浅谈几点如何提高竞争力去实现自己最大的价值目标。

## 一、整合资源、发挥优势、提高行业整体服务水平

只要积极地整合资源、发挥优势、大胆地改革创新，大力推进养护方式的变革，采用养护新技术、新工艺提高养护质量，建立养护管理的长效机制，就会不断地提高行业的整体服务水平，实现养护生产方式的根本性转变，完成质的飞跃。

（一）积极推进养护市场化进程。各级公路主管部门要在一定范围内，积极培育养护市场对公路养护工程实施招标，根据各线路的实际情况，合理确定各项养护指标，并以合同形式明确双方的权力和义务，按照合同条款和养护质量指标的完成情况，支付养护经费，切实增强养护人员的责任心。积极开展行业技术练兵活动，为逐步走向养护市场积累经验，打下基础。

（二）实行养护承包责任制。对一些自然条件较差的丘陵、山区的公路管理采取集体或个人承包的方式进行承包养护。按照“三定”的原则（定人员、定经费、定指标）把养护人

员的收入与养护业绩挂钩，实施奖惩兑现以保证养护质量，用合同的形式固定下来，由承包人承担法律后果。

（三）加大养护新材料、新工艺的研究成果的推广应用。地、市级的公路管理部门应集中技术力量对养护新材料、新工艺进行推广，在条件成熟的市、县级的养护生产中应用，总结经验改进工作，促使养护成本的降低，提高养护质量和效率。

## 二、信守养护承诺、强化公共服务

公路养护工作要紧紧围绕全面建设小康社会的奋斗目标，围绕经济社会和人民群众日益增长的交通运输需求，切实提高交通公共服务运输保障能力。

（一）要体现经济原则。加强道路、公路渡口等交通公共基础设施维护、维修，为社会和公众提供优质便捷、成本低廉、经久耐用的交通公共产品，提升公路服务的整体功能。

（二）要体现安全原则。人民群众乘坐车船，行驶在公路上或江河湖海中，安全是最基本的要求。近年来，我们实施了公路“安保工程”，加大了危桥维修改造力度，整治公路渡口，不断提高交通公共产品的安全性，让人民群众放心，这也是今后公路部门强化公共服务努力的重点和方向。

（三）要体现通畅原则。既要保“通”、又要保“畅”。一方面要加强运输保障能力，确保事关国计民生的重点物资运输和人民群众生产生活资料的运输；另一方面要确保公路基础设施的完好状态，保障正常运行。

总之，此次转岗培训学习，我学得了丰富的知识，增强了政治水平，提高了业务技能，并且使我更加热爱工作，我将在今后的工作中加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公路事业的发展做出贡献！

# 人员培训工作总结总结篇二

## 一、采购制度建设

1. 组织制定采购管理规章制度，上报领导后组织实施；
2. 负责制定采购管理工作流程与标准，并督导执行；
3. 根据制度的执行情况及时修订，完善各项规章制度及工作程序。

## 二、采购工作管理

1. 参与供应商的谈判与合同的签订；
2. 指导市场调查工作，进行合格供应商的审批审核；
3. 抽查供应商档案的建立和完善工作；
4. 参与酒店批量与重要物资采购的业务谈判工作。

## 三、部门内部事务管理

1. 处理本部门内部日常行政事务；
2. 负责本部门所属员工的业务指导、绩效考核工作；
3. 负责本部门人员培训、调配和工作安排等；
4. 负责协调本部门与其它部门间关系，解决争议；
5. 主持部门内部会议的召开和重大事务的处理工作。

接下来，我根据岗位职责对一季度来的工作进行述职：

## 采购制度建设工作的：

根据董事会和酒店的要求，制定了采购部各岗位的工作制度、采购部工作程序、采购流程、食品采购工作程序及制度、外地采购工作程序。建立了采购信息库，对所有的来访供应商进行登记，选择重点。可能会发展为供应商的单位或个人进行整理，作为候补力量。建立了切实有效的询价机制，每月6、16、26日是我们对餐饮部的原材料询价的时间，以采购、采购、库房、各厨房组成的询价队伍，不论烈日当头还是寒风刺骨，我们这支队伍始终尽职尽责，活动在乌市的各大市场，客观事实的记录了各种原材料的价格，为我们的定价奠定了坚实的基础。建立供应商诚信档案，收货时采购员对所供原材料的质量、数量合格情况进行登记，做出总体评价，直接约束供应商，在这一点上虽然时间不长，但是效果很明显，原材料品质有了明显提高。对采购流程不完善的地方进行了修改，制定了小件物品采购流程和急购物品的采购流程，大大提高了采购效率和服务质量。

## 采购工作管理方面

与部门成员一起参与物资采购、询价、议价，通过对制度、流程的学习与应用，对部门人员进行了工作分工，各司其职。从一季度的工作情况来看，流程和制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入了正常运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

在市场采购的同时，对诚信经营，有实力的商户或公司进行记录，作为候补蓄备力量，在物价涨幅，季节交替的时候，组织人员进行市场调查，对于供应商的张家同志，我们都会认真对待，以我们调价情况为依据，部门商议决定后，上报财务部。经常关注市场变化，合理安排使用资金。

在xx年1月份和2月份，茅台酒两次大幅提价时，通过关系渠道和市场调查，及时请示领导，在涨价前批量补进，抢占有



利时机，为酒店节省了一笔不小的开支。

临时采购方面也做出了相应要求，制定了流程、制度、就要求各部门按照程序、流程走，有制度就要落实，在这方面很大程度上节约了人力、物力、财力资源，效果明显。

### 部门内部事务管理方面

处理部门的日常事务、合理的安排当天的采购工作，在工作过程中，对发现的问题及时指出，已经发生的问题一起商议解决措施，因为采购工作的特殊原因，我们不能再办公室开展学习培训工作，但我们并没有放弃学习，利用酒店组织的大小培训课程学习，在车上交流，在实际工作中实践，这一点做到了学以致用。日常工作中也经常给他们灌输责任意识和服务意识，引导大家从内心深处树立起酒店是我家的主人翁意识，不畏严寒酷暑的奉献精神，严格自律的道德准则，公正、公平的做事原则，廉洁奉公的工作状况。经常到一线部门了解物品使用情况，听他们的反馈意见，有难度的事情也可以一起商量解决措施。

流程制度，落实不够严格，有流程没走完就提前采购的现象；

管理措施不够细致，对采购工作中的一些新问题思考不够。

下个季度的努力方向：

## 人员培训工作总结总结篇三

银行柜面人员培训总结要如何写一份证明，以下由文书帮小编推荐银行柜面人员培训总结阅读参考。

为了发扬我行提高我行柜面工作人员的业务素质，我与一名

新同事结成对子，对部分工作人员进行业务培训。

培训主要从三方面进行：

理论知识主要为《会计核算操作规程》和《as/400综合业务系统操作手册》中的内容。

由于《会计核算操作规程》内容比较多，我要求他自己消化其中的内容，对于其中不能理解的内容和我进行商讨。而对于as/400系统，同事已经对现金方面有不少的了解，在要求其继续加强学习之外，我对其在第九章结算、同城交易和第十二章跨行支付进行培训。

临柜知识主要对其岗位职责和柜面业务规范化操作进行培训。在期间，我要求他对他所在岗位的岗位职责进行了解和熟悉，对于其中13条职责进行熟记。而对于柜面业务规范化操作，我分别从存取款业务、个人公司开户、对公的票据业务、贷款业务等几方面进行指点。要求柜员严格按照《柜面业务规范化操作流程》规范自己的操作，进一步提高规范化服务水平。

对于技能只是，这位同事已经有初步的'了解，我只是在对其在技能方面的几点明显错误进行指出，并教与其几个点钞、传票上面的小技巧。

通过这段时间的培训，这位新同事在各个方面都有所提高，现在就是需要其在相应的岗位上进行不断地熟练以及练习。

1.银行柜面工作人员培训总结

2.银行柜面工作培训总结范文

- 3.应聘银行柜面岗位推荐信
- 4.银行柜面操作员英文简历
- 5.银行柜面操作员英文简历
- 6.新进人员培训个人总结
- 7.电力施工人员培训方案-人员培训方案
- 8.销售人员培训方案-培训方案

## 人员培训工作总结总结篇四

### 一、工作内容

主要包括公司计算机硬件的维护、管理，并保证公司计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及公司计算机相关产品，例如打印机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

### 二、工作完成情况

在日常工作中及时响应了各部门的电脑软件、硬件、网络、打印机的维护。公司目前由于机器较多日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：硬件故障，系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。做到了尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能立即解决，不能立即解决的也在最短的时间内给予解决，保证了公司计算机的正常使用。

### 三、查找不足反思改进

这近一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。回顾这一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。但我也认识到自己的不足之处：有时候在一些突发故障比较集中时，没有分清轻重缓急，科学的去安排时间，导致少数问题处理不及时。自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

### 四、提高认识持续进步

总结了过去，方能找到不足!对于来年的工作计划，在总结今年工作的同时，针对自己不足之处，我也做出了初步设想：在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平，把工作做到更好。领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

## 人员培训工作总结总结篇五

20xx年，市政府法制办在市委市政府的坚强领导下，以科学发展观为指导，围绕中心、服务大局，充分发挥参谋、助手和法律顾问作用，积极探索制度创新，扎实推进依法行政，为我市经济社会又好又快发展提供了良好的法制保障。

### 一、加强政府立法工作，促进经济社会发展

围绕中心工作，我市今年确定了×项地方性法规和×项政府规章项目，目前已审查完成《\*\*市地名管理条例》、《\*\*市学前教育管理条例》等×件地方性法规草案，目前均以议案的形式提交市人大会议审议；出台了《\*\*市再生资源回收利用管理办法》、《\*\*市公园管理办法》等×件政府规章。目前，《\*\*市电子政务建设项目管理办法》正在进行前期的调研工

作。

## 二、严把审查备案环节，提高规范性文件质量

今年，市政府法制办不断加强对规范性文件审查备案工作的力度。按照《关于进一步做好规范性文件审查备案工作的通知》，明确规范性文件审查备案工作的具体要求，确立了规范性文件年度审查备案通报制度。一是认真审查市政府、各县区、各部门拟出台的规范性文件，截止×月×日，共召开市政府规范性文件征求意见会×次。今年，经我办前置审查后，市政府出台了《\*\*市医患纠纷调解处理暂行办法》、《\*\*市贯彻实施国有土地上房屋征收与补偿条例的意见》、《\*\*市公共租赁住房管理办法》、《\*\*市困难群众殡葬救助暂行办法》等×件规范性文件，二是做好规范性文件备案工作，截止×月×日，共向省政府和市人大会上报备案×件。确保了\*\*市出台的规范性文件的合法性和有效性。

## 三、开展规范性文件清理工作，确保法制统一

为保障法制统一性、科学性和严肃性，提高立法水平，准确掌握法规、规章在实践中的运行状况，按照国务院《纲要》和《关于加强市县依法行政的决定》的要求，今年，市政府法制办牵头建设、房管等部门对《\*\*市物业管理规定》进行了立法评估并提请市十四届人大第二十七次会议废止。依照国务院《国有土地上房屋征收与补偿条例》和省政府法制办《转发关于做好有关征地拆迁的规章和规范性文件专项清理工作的通知》（皖府法〔×〕×号）的精神，认真开展清理工作，提请市政府第×次常务会议讨论决定废止《\*\*市城市房屋拆迁管理办法》，同时废止市政府及其部门规范性文件×件，修改×件。同时认真开展了招投标领域规范性文件的专项清理工作。

## 四、服务中心工作，发挥参谋助手作用

今年，市政府法制办紧紧围绕市委市政府中心工作，主动为我市的旧城改造、招商引资、经济建设等重点工作提供法律咨询服务，充分发挥参谋助手作用，依法保障重点工作顺利推进。受市政府委托代理行政诉讼案件×起，组织政府法律顾问办理有关涉法事务×起，其中先后对《\*\*市政府与三安光电股份有限公司emcore corporation合作协议之补充协议》、《关于\*\*市教育主题公园建设框架协议》、《\*\*市政府与禄恒能源千兆瓦级纳米晶硅柔性薄膜太阳能电池项目投资框架协议》等重大涉法事务出具审核意见，为市政府依法科学决策把好法律化、事实关，确保重大决策的合法性。

## 五、强化措施，部署年度推进依法行政重点工作

年初，市政府法制办按照《国务院关于加强法制政府建设的意见》要求，对依法行政的各个环节进行了深入细致的调查研究，针对工作中的细节问题，从强化政府行政责任，保障科学决策，维护群众合法权益，加强社会管理，促进经济发展等方面入手，在广泛征求意见的基础上，结合省政府依法行政工作会议精神，印发实施了《关于进一步加强基层站所建设的意见》、《\*\*市协同和联合行政执法试行办法》、《\*\*市行政执法案卷评查办法》等多项制度。同时为进一步规范管理，强化依法行政，我们精心研究制定《关于印发\*\*市xx年度推进依法行政工作安排的通知》（淮依法〔×〕×号），对年度推进依法行政工作做出具体安排，确定×项重点工作任务，并明确了各责任单位的工作任务、相关责任及工作进度，做到目标具体明确，任务分解落实，为进一步推动我市依法行政工作全面发展奠定基石。

## 六、规范行政执法行为，加大政府法制监督力度

年初，市政府出台了《\*\*市行政执法案卷评查办法》，将行政执法案卷的检查、评查，从常规式向灵活式转变，由一年一次的抽查式评查转为三个月定期、不定期评查，由全面评查转为重点部门评查，由政府法制部门闭门评查转为与被评

查单位互动评查。同时，制定了详细的执法案卷评查标准。×月份，市政府法制办与市监察局联合印发了《关于开展全市行政处罚工作检查的通知》(淮监〔×〕×号)，明确我市行政处罚工作检查的目标、措施、职责分工和工作任务等。×月上旬，市政府法制办牵头从市直有关部门抽调了业务能力强，工作经验丰富的法制科科长组成联合督查组，对全市县级以上政府所属具有行政处罚权的行政执法部门，尤其是与我市经济社会投资发展环境密切相关部门的行政执法案卷进行专项评查，对在评查中发现的问题，及时下发《行政执法督查书》向各单位反馈，并提出近×余条意见和建议，要求有关单位整改落实。

## 人员培训工作总结总结篇六

同志们：

这次赴美培训锻炼工作总结座谈会，开得非常好。前段时间，我看了第二批赴美培训工作简报。今天，大家结合各自企业实际和整个省管企业的实际，谈了一些很好的想法，有些是对一些重大问题作的深入思考。听了大家的交流发言、学习心得，感到很受启发。第一批学员代表、山东重工集团总经理江奎同志也介绍了一些好的做法，听了也很受启发，特别是你们组织不定期交流的做法就挺好。大家学习培训回来以后，在各自工作岗位上都很忙，要有一种机制调动大家的思维，这是一种很好的做法。对赴美培训回来的同志，可由委里牵头定期组织交流。江奎同志还介绍了第一批学员回来后的工作情况，我听了以后也感觉很振奋。省商业集团党委副书记、纪委书记苏传贵同志介绍了人才培养、使用情况，特别是与使用相结合的一些措施和做法。商业集团这几年发展比较快，很大程度上与注重人才培养、培养和使用干部工作是相辅相成的。总的感受，一是赴美培训的方式选择是非常正确的，是省管企业发展的现实需要，是非常必要的。二是学习内容和组织方式是非常得当的，大家都收获颇丰，感觉

到自身学习启发很大、收获很大。我对大家撰写的课题和论文都看了看，大家对一些重大问题的思考非常深入。三是大家普遍对省管企业的发展增强了信心，对所学知识的应用坚定了信心。这是最重要的一点。大家在美学习培训期间非常刻苦，非常活跃，活动也非常丰富。短短80天的时间，大家能够抓住时机，刻苦学习，认真研究美国和一些大企业的发展经验，很好地对照自己，能够创新一些思维，成效非常显著。下面，我谈几点体会。

## 一、充分认识学习发达国家企业发展经验的重要性和必要性

有几点大家要很好地思考一下。第一点，我们国家三十年改革开放取得了举世瞩目的成就，得到了国内外的一致认可。大家要很好地思考一下，改革开放到底改的什么？开放的什么？从上层建筑和经济基础、生产力和生产关系的关系上来看，改革的基本主线是一个目标、一个主体、一个载体。一个目标，就是社会主义市场经济；一个主体，就是多种所有制经济共同发展；一个重要的载体，就是经济全球化。说到底，这几年改革的主线就是这几件事。过去是单一的全民所有制，计划经济就用这个主体来实现。现在是多种所有制共同发展，市场经济也是靠这个主体来实现的。开放的是什么呢？开放的是市场，既有商品市场、人才市场、投资市场等的开放，又有经济要素的全球化。对于国有企业来说，我们的任务是什么？国有企业是改革开放的主体，是市场的主体。这就要求国有企业必须与市场相适应。但是，我们的国有企业还保留着计划经济的痕迹，保留着传统的政企不分、政事不分的痕迹，与市场主体的要求差距还很大，改进、提升、完善国有企业体制机制的任务还非常繁重。这就是改革开放与我们国有企业的关系。我们应该围绕改革开放的这条主线，来认识国有企业改革的艰巨性。要清醒地认识我们的企业现在处于什么阶段。有的同志老是认为：我的企业是第几位，得过什么表彰，得过什么荣誉，有多少职工，职工越多越好。这实质上是个观念问题，反映出这些同志还没有树立市场的理念。



第二点，省管企业在做强做大的基本要素方面存在着巨大的差距。企业做强做大的基本要素，就是遵循企业的发展规律，遵循市场规律。市场这种优胜劣汰的法则，它是无情的，它不管你是国有，还是民营、外资。我们省管企业以及中国企业，这几年发展确实很快，世界上普遍议论中国未来多少年将怎样了不得，也有借政治题目说话的——中国威胁论。对这些问题，我们自己要清醒、要理智。三十年来，我们的经济经历了一个从短缺经济、卖方市场，到面向买方市场、参与全球化竞争，用低廉的成本要素来获取世界性资源、世界性市场的时期。这是一个不能逾越的时期，经历这个时期是必然的规律。但是，现在我们再发展，再走这条路肯定不行。刚才，山钢集团的同志谈到我们的钢铁等很多产能已经严重过剩，靠世界市场的复苏来满足我们产能的要求，寄托在这上面不现实。我们的企业经历这场金融危机，发展的方式就得转变。为什么中央提出了“转方式、调结构”，我们国家也到了这个历史时期，这对我们企业发展提出了更高的要求。大家都谈到了核心竞争力、竞争优势。一个企业的核心竞争力，它是一个综合的体系，不简单地是一件事情。做好了一件事情，就说自己的核心竞争力强了，是不可能的。我们现在确实需要围绕做强竞争优势要素做很多工作。举个例子，怎么看金融危机？上世纪20年代末、30年代初的危机叫经济危机，现在叫金融危机，爆发的原因是金融环节出的问题，资金的流动性不足导致其他各个实体产业出问题。说到底，产生危机是不可回避的规律，不是这种方式出问题，就是那种方式出问题。市场经济最大的问题就是不能回避它的周期规律，这是马克思预言的。每一次危机过后，产业就是一次革命。国家的政策有大的调整，企业发展方式有大的转变，产业升级有一个大的变化。为什么美国出现了金融危机？也是它经历了多少年发达国家的高增长，金融衍生品出了问题。美国经济经历了较长时期的增长期，即使现在美国危机造成了一定的萎缩，也比很多国家多年持续发展的水平高得多。从另一个层面来说，美国金融危机能够带动全球性的危机，也足以说明美国经济地位的重要性。亚洲发生金融危机时，西方国家没有感觉，而亚洲各国都感受到了。我们国家金融

没有问题吗？也有问题。1998年亚洲金融危机，在2000年，我国剥离不良银行资产1万多亿，成立了四大资产管理公司，处理不良贷款，这个数量占全部货币总量的比例很大。西方出现金融危机对我们影响很大，说明我们的经济依赖度高了，百分之五、六十是依靠他们的市场。我们危机西方没影响，他们危机我们受影响，说明我们的竞争力还不行。刚才有的同志说，我们有商品、没品牌，有数量、没价值，说到底，还是我们企业的竞争力不行，要素缺失太多。

第三点，要对照学到的知识充分看到省管企业发展模式存在的差距。一是学习能够丰富知识，提高我们的鉴别力，最重要的是能看到自身的差距。如果学习归来看不到我们工作中的差距、企业发展方式的差距和运行中的差距，这种学习就是不成功的。二是要通过所学的知识确立一个追求目标，来推进我们企业的改革与发展。大家要有这种信念。有的同志讲到，能力有大小，作为有大小，地位有差异，这个不怕，关键是大家愿意不愿意去做，要有这种意识。三是要结合实际，以积极稳妥的姿态来研究我们的一些思路和办法。省管企业走过了多少年，受方方面面的制约，盘根错节，不是一日之功，但是目标要清楚，要有“坚决去做、决不放弃”的理念。有的东西可以循序渐进，有的一旦形成共识，可以大胆改革。

## 二、坚持学以致用，促进学习成果转化

大家学习积累的宝贵知识财富，只有在实践中发扬光大，才能体现出学习的价值。

一要破除制约观念，善于破除制约。刚才，大家总结，美国企业的发展很大程度上取决于创新思维。中央提出，创新是民族的灵魂。创新型国家，创新型企业，创新性组织，我们都提了，但创新不是一个简单问题，我们有很多同志以国情、省情、企业等情况束缚了创新思维的实现。大家对此要有充分的认识，充分考虑这个问题。改革搞不好是要翻船的，对

这些问题一定要正确把握。从经过的几次大的事件看，中国特色社会主义是个优势。汶川震灾发生后，在中国共产党的领导下，全民动员，支援抗震救灾，这是个优势，无论哪个国家都无法相比的。大家要有这种理念：对形成的制约要学会化解矛盾的方式，这是最重要的。

二要把准脉，对好症，拿良药。每一个企业的情况是不一样的，从观念上、产业上、管理方式上、领导人员理念上，你们身在企业中，要先把这些问题的症结搞清楚。这两年我们积极推进省管企业改革创新机制，并把这些工作纳入了业绩考核，有的企业以此为动力做得非常好，有的企业则是不得已而为之。这不是省情问题，还是企业负责人的认识和能力问题。去年底，省政府表彰了10户企业为首届全省企业管理质量奖，其中国有企业7户，省管企业就有5户，有3户作大会发言。发言内容都是我们这几年推行的企业内部改革创新的内容，包括集团公司管控、全面预算管理、风险体系控制、三项制度改革等，确实见到了成效。为什么有的企业做不好？你们身在企业，要把好企业的脉，也要把好企业主要负责人的脉，不能说投其所好，怎么让他接受你的观点最重要，这样才能做到学以致用。

三要发扬锲而不舍的精神。学习成果得不到应用也是每个人的烦恼，你们对学习成果转化，要有一种孜孜不倦追求的精神。企业领导人员管理处可以考虑一下，怎么让这些学习归来的同志围绕各自企业情况，围绕省管企业改革发展情况，畅通一个渠道，比如可以分若干组，定期组织大家交流，围绕省国资委推进的改革措施进行评判，提出建设性意见。你们有意见就要大胆地给国资委提；在二级企业担任负责人的，要在企业中率先实施，推进企业发展。干企业不是唱高调，要通过理论与实践的紧密结合，以求务实的精神，扎扎实实地干，才能干出成果来。没有锲而不舍的追求精神，就等于白学了。

四要大胆探索。不管民营企业还是国有企业，真正按照市场

的主体来要求，建立一个规范有效的发展模式和追求长远的发展机制，在这方面都差得很远。大家刚才谈了很多，我也听到很多人讲，不要光说国有企业不行，我们的民营企业也不行。民营企业在国内生命周期更短，80年代那些民营企业企业家现在没剩几家了，新生代的民营企业企业家又出来了。同样，我们国有企业大浪淘沙，现在剩了多少家？不进则退，进就得需要不断勇于探索的精神。探索什么？说到底很大程度上是改革，最终目标是革命。你们都到世界500强企业去看了，很多问题在他们那里是不允许存在的，而我们却很可能比比皆是。涉及到利益问题有时候难度比较大，解决这些问题当然需要慎重办好，但是不努力解决就一点希望也没有。探索什么？从大的目标来看，说到底就是市场主体要市场化，管理决策要科学化。研究什么工作都不能脱离这“两化”。不管什么时候能够实现这“两化”，我们所做的工作都得按照这个目标往前走，最起码不能倒退，这是根本所在。我们走到今天，倒退是不行的，有能力就进步得快点，没能力也不能倒退，要鼓励创新，积极探索。总之，成果转化要坚持以上几个大的原则和要求去做，学习回来还要勤于思考、勤于学习，不断提高素质，防止被落后思想同化。

### 三、坚持培养和引进相结合，大力推进人才机制创新

国有企业最缺的是人才，落后的是人才机制还没有形成。必须有好的人才机制，才能够培养出人才，才能够发挥人才的作用，才能够引进人才。有的引进来了人才无法生存，培养的人才不敢发挥作用，这是影响企业发展的最大的症结和问题。如果真正形成了一种良好的人才机制，国有企业的希望比这要大得多。机制一旦形成了，不可逆转。我们既要自身培养，又要加大引进，但是目前很大程度上培养是最为重要的。培养人才要坚持以下几点：一要把好选拔关。我们花这么大的代价送出去培训锻炼，选拔的素质条件和未来的使用要很好地把关，不是简单地让大家出去看一看就完了，要把那些发展潜力比较大、条件比较好、素质比较高的同志选拔上来出去学习。二要根据省管企业实际，安排好学习培训内

容。下一步怎么能更切合企业实际，还要很好地研究。要加强与有关方面的沟通协调，选择师资力量比较强的学校，安排前沿的经营管理课程，更加深入地了解500强企业的发展战略、经营策略、管理手段和企业文化等，为省管企业提供有益的借鉴。三要大胆使用。各企业组织人事部门对这些同志回来以后的水平和能力要跟踪考察，具备条件的要大胆使用。省管企业目前还缺乏有实践经验、有知识、又年轻的同志，特别是缺管理型的人才，缺一些科研开发型的人才。各企业组织人事部门要跟踪考察，对学习回来后水平确实大有提升，符合使用条件的，要大胆使用，不能论资排辈，省国资委、党委组织部也要跟踪这些同志的情况，通过公开选拔和竞争上岗等方式给大家创造脱颖而出的机会。

另外，给各个企业组织人事部门的同志提几点要求：一要突破培训理念。要充分认识人才培养在企业中的基础性、先导性地位，明确目标，舍得投入，为省管企业在更大范围、更广领域和更高层次上参与国内国际竞争提供智力支撑。二要突破培训范围。要研究制约企业发展的人才短板，培训最需要培训的人，形成从高级管理者、高科技人才到一线技术工人的多层次培训体系。组织人事部门也要出去学习先进企业的人力资源管理，积极借鉴国内外企业的成功做法。三要突破培训内容。要坚持与时俱进，根据企业缺的内容、人才缺的内容和我们追求的目标，及时调整充实培训内容。四要突破培训方式。要根据企业自身特点，以人为本，努力探索现代化、多样化的培训途径与方法，提高培训对象的认可度、参与度，增强吸引力，提高学习自觉性。培训方式可以多种多样，但是感悟最深的，不能缺少的一个环节，是对于那些重要的、高层次的培训对象，要创造条件让他们走出去，直接跟学习的对象面对面，让他们有亲身的感悟。

同志们，搞好人才培养是、省政府提出的要求，也是省管企业改革发展的需要，一定要作为一项重要工作切实抓紧抓好。我们要在、省政府的正确领导下，深入贯彻落实科学发展观，积极探索创新，更加注重实效，不断完善提高，为省管企业

改革发展，为经济文化强省建设做出积极的贡献。

管理与发展是所有金融机构不变的两大主题，农村信用社同其他商业银行一样，是经营“风险”的金融机构，以“经营风险”为获取价值最大化的根本手段，是否能够妥善控制和化解风险，直接决定经营发展的成败。xx联社因为长期以来的管理缺失，规章制度执行不到位，单纯的追求业务发展，忽视风险管理，导致历史遗留问题较多，各类风险隐患没有得到有效的控制，员工的风险识别能力，合规意识相对较弱。此次参加培训的学员全部为xx联社的高级管理人员，他们是制度执行和监督的中坚力量，通过培训让他们了解精细化管理，风险管理，大客户营销等理念，使他们正确的了解风险，识别风险，防范风险，正确的理解管理与服务的关系，深刻的体会如何在管理中升华服务，对xx联社未来的发展意义深远。

## 人员培训工作总结总结篇七

一、参观公司感受，也是借着培训的机会来到了梦寐以求的总部。来到了在照片中看了无数次的大楼，走到了宽敞明亮的大楼里，最大的感受我们的活动大堂里、走道里和活动室里都铺上了坐席，我们都被这样的规模所震惊。培训完后我们也来到了基地，基地的建设如火如荼，我们的心情也更波澜起伏了，骄傲我可以在这样的公司上班，成为万声人。

二、“精”课程精心安排，精益求精；培训的目的是对于组长岗位的较色认知，做的时间不一样，如何去定位这个角色，承担这个岗位的职责，管理的知识和管理的技能的传授，从而提升我们的管理水平。7月2日培训，于总为本次培训做开训，讲解了带团队精华的问题，也为这次培训的完成做了很好的铺垫。1、管理人员角色认知及职责，李霞为我们讲述了小组长岗位的的基本知识，对这个岗位的角色认知。这堂课上最大的收获是做一个目标性的管理人员，不是保姆。对员

工要会关心，会帮助，会要求!2、业务运营指针运用与分析，数据部主管通过公司业务和指针给我讲解，让我们学会如何用数据分析业务，让我们的重视数据也是我们管理中的一个重要手段。3、职场新态，王总给我们的讲解了积极心态、将军心态、感恩的心。而且用了很新颖的授课方式，我们的听课激情被充分的调动起来。4、合格班组长的塑造，谭主任以理论加实践的案例给我们的分析，让我们很快的接受到知识。5、让沟通更有效，王静老师讲述沟通的几个重要的技巧，并通过实战演练让我们认真体会沟通和重要性。6、会议经营，由保险项目运营经理国丽娜授课，做为运营管理中有效的工具之一，这门课是我感觉最有用的，会议如何去开展，会议的几种模板，。例如说早会经营的关键点有四个：业绩的汇报与跟踪，用数据说话公布团队指标的完成情况，达成的个人，那些个人是差一点点就能拿到激励方案的个人都是使团队目标强化的办法;技能培训与分享，赠得比较好的伙伴要进行赠单分享;奖励的兑现与表扬，表扬实现目标的伙伴;激励的方案与追踪，拿数字说话我们还有几个伙伴差多少，最后加油喊口号，开心上线。7、我们的未来不是梦，孙经理通过丰富的简报给我们分析了现阶段公司业务，远景和后期公司的战略目标等等，更深切明白做为公司的一员我们身上的担子更重了。

三、“实”授课老师真情实感、内容注重实际。原本以为一些简单的管理知识，可以给我们的老师讲解得实在丰富，在老师们绘声绘色的讲解中，我们也更能理解和接受到这些陌生的管理理念。

四、“全”这些课程有比较系统的做为组长所应具备的管理理念，不一样的是管理理念的中有加入有有效的管理工具，对于这些有效的管理工作都有一门专门的课程让我们更深入的去学习。管理中要有数据做为支撑，我们学习到了指针;会分析我们还要会和话务员沟通，那么沟通课程就是增强我们的沟通的技巧;会议是很好的任务下达分解激励人心的手段，会议的经营让我们如何去开展更有效的会议。当然最重要的

就是心态，都说心态决定一切，如何去自我激励和影响别人，用积极的心态一切都会不一样。

五、“全”在知识覆盖一应俱全同时学员听课全神贯注。整个培训都贯穿着学习管理知识，如何通过一些办法能使我们的管理知识学以致用。

六、学无止境。培训期学到的知识获益良多，让我感触最深的是学无止境，培训班里有只入公司半年的储备组长，有在组长岗位上工作半年的，也有在公司做过多个业务入公司十几年现在参加储备组长培训的，但是我们都暂时忘记自己的工作，忘我的学习，抱着空杯的心态去学习。大家各抒己见分享自己在岗位上的一些经验，特别是咱们总部的管理人员，更强烈的去表达自己。也让我看到了自身的差距，有差距没关系，意识到了我们才能更好的去进步。

这次培训我会把学到的更多的通过想练和创新更好的运用到我的工作当中，我应该庆幸有这样的一个机会让我们的学习，但是任何的技巧只有不断的时间，反复练习成为习惯性行为后才能产生效果。相信通过一段时间的消化运用，我们的管理能力会有更大的进步！

## 人员培训工作总结总结篇八

### 一、初入职

熟悉了解公司基本情况、组织架构和相关业务的流程，具体包括：公司管理层及财务中心人员的分工、基本审批程序和核算流程、成本核算控制流程、生产货物流转及出口贸易方式。实力雄厚的集团公司和健全的财务管理体系，让我相信自己的选择并且珍惜这个发挥和提升个人能力的机遇。

### 二、车间实习



使我对生产工艺流程有了进一步的了解：采购生皮—生皮分选—投产—毛皮鞣制—毛皮染整—后整理—库存管理—皮形深加工。原料、半成品和产品不断的分选、反复的加工，让我深知成本核算的复杂性。通过生产工艺与日常工作联系一体为我的工作作好了铺垫。在实习过程中尽可能的认识车间同事，为以后协调部门工作打下基础。

### 三、部门工作

迅速掌握软件的操作；根据自己的职责分工认真的完成每一项工作，根据原始单据审核记账凭证，核对应收应付明细账保证挂账无误及银行款项无误，各部门报销单据按照公司要求审核签字等，及时请教同事解决自己的疑惑同时也指导各岗业务操作过程出现的问题；督促各岗完成各月记账、结账和账务处理工作；正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额缴纳税款。

### 四、拓展活动

来公司没多久就和财务中心同事一起参加了\_\_拓展旅游，紧张的工作之余给同事间的感情交流铸造了一个轻松的平台，使各个部门间的相互沟通更加顺畅。平时根据每个人的需求还定期组织大家培训学习业务知识；每周部门会议，总结自己上周工作情况计划下周需要完成的工作，会中就自己本职工作中出现的问题和同事一起探讨寻找出更好的解决方法。公司的这些举措让我充分认识公司的企业文化和团队建设。

### 五、工作计划

- 1、加强自身业务学习包括出口贸易方式的流程、会计核算、涉税处理、贸易结算及成本核算等，继续到车间实习尽快熟悉掌握公司的各项业务流程。

- 2、协助经理对各岗位的一项具体的业务提出正确的财务意

见，完善相应的业务流程和制度。

3、注重财务分析，每月分析各项财务指标并结合业务实质指出变化的原因及过程，督促各岗核对清理所负责的账务。

4、加强培训，基于对员工情况的了解和部门效率的改进，平时根据员工需求制定培训计划，使部门团队综合素质不断提高。

新的工作环境意味着新的起点、新的挑战，作为一名财务人员，我认识到自己是一名基层管理者，更是一名执行者，我会充分发挥自身的主观能动性及工作积极性，为公司的高效发展贡献自己的全部力量。

## 人员培训工作总结总结篇九

怀着一种空杯的心态，我有幸参加xx举办的营销知识与业务技能培训的培训。在此次培训过程中[]xx商业学院的教授对营销技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在轻松的学习中掌握更多的方法和技能。此次培训得到了大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简单谈谈我的。

### 一、自信心+诚心+有心+合作心

信心是人办事的动力，信心是一种力量。每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗

真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。处处留心皆学问，要养成勤于思考，善于销售经验。机会是留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人不断的提高自己。销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷幄，离不开各部门的支持配合。总的一句话，耐心细致，感动至上。

## 二、销售+市场+策略

一件好的产品，要有好的市场，好的营销策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你掌握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友谊，熟悉客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的营销策略是有准备的，有的，是帮助客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是可以信赖的人。我们和客户是利益的纽带是信任的保证。

通过这次培训，我受益匪浅，真正认识到营销技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要保持一个积极的心态，要有信心，责任心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。

## 人员培训工作总结总结篇十

我在事业单位从事经济管理工作五年；在工业企业从事经济管理工作十三年；企业破产后从事物业管理、建筑业管理、经济管理、公司等财务工作四年。经历了我国新旧财务制度的变革，从财务手工记帐核算到企业财务电算化核算的发展过程。财务核算采用微电算化，大量减轻了财务工作者的重复脑力

劳动，能抽出更多时间更新知识，参与企业经营管理，参与长短期决策，参与企业全面预、决算，参与企业的方针政策的制定，更能体现财务职能反映和监督在企业中的作用。我喜爱这份工作，愿意用我所学的知识奉献给社会经济建设。

我在事业单位从事财务管理工作五年来，在站长和党委的领导下，全面负责江津市渔种站财务核算工作，负责制订每年各部的生产经营承包计划和经济责任制，完善站里的经济管理制度；负责核算供、产、销及利润的分配全过程和工程建设的核算；负责全站的社会统筹，劳动工资管理等。本站是事业单位，企业管理，拥有职工约五十人，单位小财务人员共两人，出纳一人，财务一人。在财务核算方法采取的是记帐凭证核算形式，材料按实际成本核算，成本按产品法核算。在编制每年的财务计划上，用上了在学校所学的知识，对全站费用开支进行科学的划分，将费用分为固定性费用、变动性费用、混合性费用，获得站里盈亏保本点、保本量、保本销售额，目标利润，进行全面弹性预算，然后将各项指标分别下达落实到各经营承包中去。在财务工作中做到了事前预算，事中控制，事后分析；找差距、查原因、提出解决方案及合理化建议。在我任职期间，每年在财务核算上都得到江津市农牧渔业局的表扬。由于我家中儿子妹都在永川化工厂和四川省天化所工作，为了更好地照顾父母，于一九八八年调入永川化工厂工作。

我在工业企业从事财务经济管理工作十三年来，在厂长和党委的领导下，开始从事永川化工厂财务核算工作。该厂是大二的化工企业，先后在厂里从事工资基金的核算、结算资金的核算、物资材料采购的核算、成本核算、销售核算、货币资金的核算、总分类和明细分类帐的核算、对整个企业资金的运筹。xx年厂里开始采用财务核算电算化技术，为了适应财务核算电算化技术，自己平时抽出业余时间通过自学，现也能在工作中独当一面，能单独熟练地掌握财务电算化核算和基本的数据库操作技术等工作，由于工作上需要，在xx年全面负责厂里的财务处领导工作，在财务处领导岗位上，

合理地组织财务处财务核算工作，按时准确地编制各类财务报告，运用国家给予企业的政策，为厂里里豁免地方税20多万元，新产品税减免10多万元，利用合理、合法手段，筹集企业经营资金。在各种财务核算中，能认真对待各种复杂的经济业务，搞清经济业务的来胧去脉，做到心中有数，能按国家的方针政策、法律、法规办事，对自己从事的工作能用财务人员的职业道德严格要求自己。在国有工业企业从事财务经济管理工作十三年中，永川化工厂财务核算，是按国家的方针政策、政策、法律、法规、财务制度的规定，严格执行的。在财务帐套的设置和各式各样项经济业务的处理上，都遵守了财务制度的规定，每年上级主管部门和当地税务部门对厂进行重点检查，财务师事务所年终审计，给予财务核算很高的评价。

这几年来，由于财务部门坚持财务原则，按财务制度的要求办事，拒绝企业某些领导为谋求个人利益的违纪、违规、违法等行为，对财务部门意见很大，在厂里进行曲不正当的反宣传，在职工中形成永化厂财务帐是假的、帐目不清、混乱的现象，给财务部门在企业经济管理上设置大大小小的障碍，企业经济管理失控。永化财务部门先后换了四个财务负责人，现在这个财务负责人是从一年倒闭的企业被下岗后，通过私人关系，调入永川化工财务部门负责财务工作，职称是财务师，但业务水平一般，对财务电算化不会，胆子还特别大，大到虚开增值税票，进行增值税进项税抵扣，强行财务人员进行帐务处理，这是违背税法，是一种犯罪的行为；对企业待处理财产盈亏，不经上级主管部门审核审批，强行要求财务人员进行帐务处理；进行了财务改革已发现供销部门在财务上交了现金，财务上未入帐的现象；厂里某些部门对外工程或设备加工，财务上已无法进行监督，已失去财务的监督职能。现我深深地体会到，国有企业不重视企业管理，只重视规模效益，不重视市场的变化，搞一些虚假的经济责任制，不求实际，企业闭门造车的搞生产，更不重视财务工作者的脑力劳动，每年财务部门给厂里提了不少合理化建议，厂里都不完全认真予以采纳，这是国有企业体制造成。如国有企业在

材料采方面，是一种盲目性的，生产部门提出急需材料，供应部门采购回来，价格上由供应部门确定，没有严格的监督措施，造成材料物资积压，资金形成极大的浪费，企业资金自然而然就越来越紧张。时间一久，这些材料生产上用不上了，只有等待统一报损。国有企业管理不合理，跟不上社会发展形势，是国有企业的人和管理体制造成，也是目前国有企业最普遍的现象，在销售方面，销售部门从不主动去争取市场，占领市场，拓展市场，任由市场变化，最终使国有企业在市场上所占的位置越来越小，面临困境。这类问题在国有企业我如牛毛，都是国有企业的人和体制造成，在这种体制下，形成人浮于事，人心不定，虽然有自己的理想，却得不到应有的发挥，也不可能得到实现。我曾经抽业余时间，对厂历史资料进行过认真研究分析，由于国有企业管理上失控，造成厂损失每年大约在800万元左右，形成费用年年增，利润年年少，负债年年增，市场年年小，企业已形成无法挽救的局面。

作为一位普普通通的财务人员，在这种环境中生存和工作，自己的专长和专业水平得不到应有的发挥，使自己在工作中感到十分苦恼，思想十分矛盾，想询求一个自己能发展的空间，在实际业务工作中，边学习边工作，积累经验，不断更新自己的专业知识和业务水平，为社会经济建设出一份力。

企业破产使我深深地体会到，在外打工容易，如“今天不努力工作，明天就要努力找工作。”私人企业管理不规范，许多经济业务本是很简单的，却变成了很复杂的经济业务了。在工作中，并不是应聘什么工作，就做什么工作，工作并不是单纯的干自己的本职工作，平时还要兼一些本职之外的事来做。工作虽然十分辛苦，但心里压力很大，这种工作环境却锻炼了我。如干完本职工作之后，还要兼一些办公室的工作，对每周的工作总结，会议记录，每日快讯的网络传送，都必须由自己完成，私人或个人的经济帐目，还需帮助清理等一系列的工作。只要在工作中不停地做事，这总是好的呀。私人企业虽然工作忙一些，但他也是为社会创造财富，

为社会解决一部份就业问题，这总是为社会出了力呀。总而言之，在工作中，无私心杂念总是把工作做得好的。