

最新周MD零售企业总结 企业自查总结(实用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

周MD零售企业总结篇一

一、目标任务完成情况

1、茶叶产业突出优势优先，加强“早茶基地”建设，已种茶叶23070亩，其中村、村、村、村等已建成相当规模的老茶园集中示范点，村、村、村、村等已建成相当规模的新茶园集中示范点，在原有基础上在每个村建集中示范点，以带动全乡发展，争取提前完成全乡2.6万亩的种植目标，初步实现茶叶规模化。依托项目，打捆开发，按照“一园二线三区”工作思路，打造好“金秋湖叙府龙芽科技园”，-新中、-园茶叶走廊，新站-新路村、园村、-村三个核心示范区。计划建成1座茶叶初级加工厂，推动大宗茶加工，延伸产业链，增加附加值，提高经济效益。扶持金秋茶叶专业合作组织，引导和完善专合组织利益联结机制，发挥专合组织中专家、种植大户的资源优势，面向龙头公司和茶农，推进茶叶业精细化管理，提高茶叶组织化程度。加强茶园管理及茶农科学技术培训，改造中低产茶园，增加优质早茶种植比例，提升全乡茶叶知名度，创建“早茶基地”品牌。推进茶旅一体化，按照“猪-沼-茶”、“茶-花-鱼”模式，三产互动，增强经济实力。依托农业养殖大户，鼓励群众发展养猪、养鱼、林下养鸡等副业，支持稻田养鱼、生态山鸡养殖、黑山羊养殖等各种特色种养业(力三年内争建成3个以上规模化养殖区)。

2、新村建设按照“政府主导、村民主体、统规统建”的模式，已形成谢坝、新站两个新村聚居点，力争将村、村、村聚居点综合体建设(已建76户，人口258人)搞得更好，其他有条件的8个村已实施了新村规划(可建房350-400余户，能容1200-1800人)，到xx年，全乡基本形成13个新村集中点。

3、公路设施按照区政府北域经济的发展战略，我乡坚持“基础设施随产业发展走”的建设思路，积极争取上级基础设施项目投入，建成通乡水泥路面道路14.6公里，通村通畅公路28公里，通达公路12.47公里，在建通畅公路14.2公里，全乡公路硬化率提升50%。

幅射周边的.交通枢纽虽然初步形成，但是通畅联网公路网络尚待进一步改善。为适应区早茶基地建设(包括乡、镇、乡)以及我乡茶叶产业的发展，确立我乡区北域交通枢纽的位置，我乡拟在通乡公路、断头公路的基础上建设连片成网的公路交通网络:东线以“邱同”公路、“井杀”公路为依托建设“”公路，“大五”公路。南线沿“邱金”公路建设“杜千”公路、“凹中”公路(在建)。西线以“邱林”公路、“邱王”公路为主线，建设“邱福”公路、“家通”公路。北线以新庙通畅公路(在建)、新路通畅公路为基础，建设“天黄”公路、新马村通畅公路，实现交通网络基本形成。

4、水利设施完成部分病险、等维修整治，大部地方提灌设施已形成网络，力争1-2个全国重点水利县建设项目及小农水项目，进一步改善村、村、村等村水利基础设施，防止水土流失。力争实施新一期农业综合开发项目，有效改善新富村、园村、村、村等村农业基础设施条件。

5、国土整治积极实施园村、新富村的国土整治，按期完成土地整理、机耕道、蓄水池、排水沟建设、田间生产道路及渠道整治，用于茶叶种植，带动周边群众，实现全乡覆盖。

6、专合组织新增专合组织2个，完成工商注册登记100%。

7、千村春风工程村、村、村、村、村、村、村共7个村，达“四个一”标准验收村，村、村、新村、村千万元村四个。

8、劳务开发转移输出1万人次，劳务收入0.8亿元，组织化输出0.2万人。

9、农村投资全部项目完成额确保目标0.3亿元，奋斗目标0.36亿元。已完成任务。

10、农民人均纯收入xx年人均收入达7833元，比xx年增加1217元，增幅18.4%。

二、项目实施情况

已按要求全面完成。

三、主要工作措施及成效

1、成立领导小组和工作小组；

2、启动了“一诺三书”；

3、落实了专项资金；

4、列入年终考核。

四、扶持农业产业化龙头企业、农民专业合作社的相关措施

(1)、政策保障:大力宣传专业合作社的优势，保障专业合作社的合法经营，给予专业合作社项目资金支持、市场信息服务，协调金融机构加强对专业合作社的支持，并把入社农户的茶叶纳入政策性农业保险担保范围。其中专业合作社前期资金需政府大力支持，待合作社运行后可从收益中按一定比

例来提取合作社发展基金。

(2)、科学定标定价:由区农牧局牵头,乡(镇)领导、龙头企业、专业合作组织共同成立鲜叶收购价格会商工作小组,共同会商确定每类鲜叶的标准和最低保护价。

(3)、体制机制保障:建立随行就市的'各类茶叶的标准价、最低保护价增减机制,平衡茶农收益。同时,建立分段鲜叶产出标准方案,对早茶、夏茶、秋茶单产进行标准化计算。(《标准价、最低保护价增减机制》、《分段鲜叶产出标准方案》另行约定作为附件)。

(4)、二次返利:产品售后采取利润二次分配,将初加工环节利润的40%,按照入社农户交售鲜叶的金额,按比例进行利润分配。

(5)、包回收:龙头企业对入社茶农的鲜叶包收购且不打白条。

(6)、帐目公开:对入社茶农及专业合作社的帐目明细进行公布,让专业合作社和农户了解自身收益,了解自身所享受的服务,在利益平衡上最终达成共识。

(7)、人才、技术保障:通过与科研院校合作交流,利用“省茶业工程技术研究中心”平台,创建科技与文化产业园区,挖掘文化元素、创新技术、创新产品,并为专业合作社提供管理人才和技术人才。

周MD零售企业总结篇二

转眼又年底了,下面小编整理了2016企业年终总结范文,欢迎阅读参考!

今年份调入物业管理处任职物业部经理以来,我努力适应新的工作环境和工作岗位,虚心学习,埋头工作,履行职责,

较好地完成了各项工作任务，我们校区的物业管理取得了辉煌的成绩，下面将任职来的工作情况汇报如下：

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，20_年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)积极主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工作，的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

三、主要经验和收获

完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态

(三)只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20_年的工作存在以下不足：

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

五、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与公司、业主之间的协调，进一步理顺关系；

(二)加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)管好财、理好账，控制好经常项目开支；

(四)想方设法管理好食堂，处理好成本与伙食的关系；

(五)抓好小区绿化维护工作。

不知不觉加入公司这个大家庭已经一年了，在这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多的东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年里即将到来的时刻，我把自己这一年来的出纳工作进行总结，请领导、同事对我进行监督。

作为一名财务人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核

现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广

宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就到这里，以后上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把做得更细，更完善，不出癖漏。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险

公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场

占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、 县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、 内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、 系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、 思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。

企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司×中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大

会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于2016年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

周MD零售企业总结篇三

又是一年过去，翻看去年的工作总结，对比今年，自己又成长了不少。但平心而论，20__年重要性比不上20__年，20__年是我创业的转折点，从思考如何生存转为思考如何发展。20__年更多的是惯性向上爬坡，思考如何做的更大。

去年我判断今年最大的收获是会有一个好的团队。判断失误。今年我最大的收获是对公司的规划越来越明确。这对我很重要，这是道路的问题，明确了道路公司才能更长久的存在，我也有了前进的具体方向，可以保证公司未来五年的稳定成长。我现在对公司有一个明确的发展方向，做偏策划的公关公司。我没有加定语，因为我现在只是明确了大的方向，具体的细节还在思考中。不过不会思考很长时间，阴历年前我会把我对公司整体的发展思路规划出来，并明确的落到纸面上。

其他的收获也有，其实本质上和去年也没什么区别，积累了客户，积累了经验，积累了团队，积累了供应商，诸如此类。其实这些都很重要，但不是最重要，如之前所说，最重要的收获是我个人的思考20__年公司工作总结20__年公司工作总结。

通过日记看以前的自己，现在的我和以前的我最大区别就是我思考的更多，一年前我说对未来没有规划，当时的心态就是来一个活动做一个活动，更多的是走一步算一步，只要还赚钱，那就接着走。而现在，我明确了公司将来走什么路——偏策划的公关公司。然后，我需要思考路该怎么走。

- 1、我的客户在哪里，
- 2、我提供什么样的服务，如何吸引住客户，
- 3、现在的短板是什么，如何弥补，之前看到的想到的更多是

微观问题，而现在需要用更宏观的角度思考问题。

20__年的成绩就不多说，我更需要反思今年的不足。

1、专业程度不够。

这点跟我对自已公司定位有关，13年我需要把公司打造为专业的公关公司，所谓专业，就是比客户懂得更多，让客户认同你是一个专家。要达到这一点，需要理论支撑，需要系统的专业的学习，而不是像现在这样野路子出身。在给客户阐述一个事情一个方案时，能够寻找到理论依据，也能寻找到案例支持。

2、公司内部问题重重。

如，没有行之有效的财务制度，没有好的员工考核制度，没有最大的程度调动员工工作积极性，库房物料一片混乱，活动流程没有捋顺，这些问题在13年都要尝试解决。对于小公司来说，这些问题都可以在公司高速增长中暂时被掩盖，但以后迟早会成为大问题。我的计划是13年尝试解决，不是必须解决，我很明白欲速则不达的道理，这些都是次要矛盾，不是主要矛盾，不能因为解决这些问题影响公司的发展。

3、融资金额偏少。

年初我还是低估了公司的发展速度与规模，现在做个过5万的项目就很少有不压款的。可惜这个事情我去年初不知道，更不知道除了松下全国巡演之外，还有其他好多项目都需要压款。即便是松下巡演，压款程度也比上一年严重很多。夏天的时候，资金的问题压得我喘不过气，太累太辛苦，今年我需要多融资，哪怕实际上用不到那么多，也需要有备无患，手中有粮，心中不慌，我无法预测今年需要压多少款，但我必须做到需要压款时我随时有钱可压。

4、成本控制不利。

今年有很多活动成本没有控制好，这个一方面跟一些活动经验不足有关，另一方面与前期准备不足亦有关。每场活动都要做成本预算，考虑到没一个细节，活动结束后实际开支与预算做比照，分析两者差异的深层原因，及时总结，后期活动不再犯类似的错误20__年公司工作总结工作总结。

5、财务制度一塌糊涂。

这个问题在第2点有提到，我把他单列出来就是为了让自已加深反思。没有财务制度，我连自己赚了多少钱都不知道，真是丢人。

之前给自己订的目标是20__年营业额200万，毛利润50万。虽然现在还没有统计出来20__年的数据，不过200万的营业额肯定是没有达到，大概全年营业额150—160万之间，毛利润也没算出来，再次鄙视自己没有好的财务制度。

20__年已经结束，____年继续坚持，朝自己的梦想坚定不移的前行。

周MD零售企业总结篇四

一年来，在县人大监督指导、县政府的关心支持下，我团结和带领办公室全体干部职工，紧紧围绕办公室“参与政务、管理事务、搞好服务、协调联系”的工作职责，充分发挥办公室的综合职能和中心枢纽作用，在人少事多的情况下，经过不懈的努力，确保了政府工作的正常有序运转，个人绩效考核自查报告。现将工作情况，从以下四个方面简要汇报如下：

一、开拓创新，理清工作思路。

办公室作为政府的综合协调部门，工作服务对象既对领导，又对科室，还直接接触群众，工作任务繁杂而艰巨。为此，我坚持实践第一的观点，牢固树立创新观念，强化奉献意识、参谋意识、勤政意识、窗口意识和进取意识，不断创新工作思路。一是抓督查，推进工作落实。督查是检验县政府各项决策能否落实的关键环节，根据县长和各位副县长的指示，我坚持结合工作实际，拓宽领域，突出重点，对政府批转的重大事项进行有效的督查，保证政令畅通，树立政府的权威。根据督办的时限和质量要求，做到了件件有着落、事事有回音。一年来，先后下发督办件19件，其中：《政府报告》中确定的工作10件、人大建议118件、政协提案55件、行署转批12件，办结率、答复率、满意率均达到100%。二是抓服务，树立工作新形象。坚持从小事做起，着眼大局，努力提高服务水平。对各科室进行有效服务，形成合力，提高了整体工作水平；为群众服务突出积极性。认真接待群众来信来访，对群众反映的问题及时登记，归口转办处理，使每次反映的问题都能得到圆满答复。

二、求真务实，开创工作局面。

工作中，我注重把握根本，坚持抓大事、抓关键，推进办公室工作上台阶。一是认真办文。公文是传达政令的载体，公文的质量和水平直接影响政令的畅通。为此，凡是发文，我都亲自审查，从严把住行文关、审批关、政策关、文字和体例格式关、装订和报送关“五关”入手，避免了滥发文现象的发生，保证了行文的严肃性，提高了公文质量。一年来，共组织起草政府和政府办公室文件162件，处理部各类文件160件，无一件出现问题。二是严格办会。一年来，先后筹备组织了政府党组会议、常务会议、副县长现场办公会议等多次。每次会议我都认真准备相关材料，并有效的落实领导的安排部署，保证了政府工作的顺利进行。

三、加强协调，形成工作合力。

办公室是政府机关一个特殊群体，是服务政府的“外脑”和联系基层部门的“桥梁”，既要上情下达，又要下情上呈。因此，我特别注重加强协调。一是加强内部协调。我从为领导提供高效服务，努力完成领导交办的各项任务的职责出发，要求办公室人员加强协作，根据工作需要做到有分有合，分工不分家。日常工作，能独立完成的要独立完成；重大活动、重要任务，则由大家共同完成。二是加强上下协调。工作中，我在认真领会领导意图的基础上，了解上情，吃透下情，保证了政令畅通。

四、强化建设，树立一流形象。

要做好办公室文秘工作，必须有一支高素质的队伍，要带好队伍，领导必须作表率。因此，我坚持严格要求自己，注重以身作则，讲奉献、树正气、不摆架子、以诚待人，用人格力量带队伍，树一流形象。一是注重思想建设讲学习。我始终把加强思想政治和业务学习放在自身建设的首位，带头讲政治，努力提高政治敏锐性和政治鉴别力。为此，我特别注意学习马列主义基本原理、xxx理论和“三个代表”及中共十七届三中、四中全会等方面的知识和文秘工作业务知识，参加了保持共产党员先进性教育专题教育活动，增强了驾驭全局的工作能力。二是锤炼作风讲团结。我坚持把自己定位在甘当配角、积极参政上，充分发挥参谋助手作用，全力配合主任开展工作，遇到问题及时请示汇报，积极维护集体意志和决策，在思想上、政治上、行动上与班子保持高度一致，用自己的一言一行维护办公室的形象。三是爱岗敬业讲奉献。办公室工作最大的规律就是“无规律”，“不由自主”。因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，一年到头，经常加班加点连轴转，做到加班加点不叫累、领导批评不言悔、取得成绩不骄傲，从而保证了各项工作的高效运转。四是健全机制抓效率。“没有规矩，不成方圆。”办公室特殊的地位和工作性质要求政府办公室必须是一个制度健全、管理严格、纪律严明、号令畅通的战

斗集体。我本着“从严、从细、可行”的原则，在原有各项制度的基础上进一步修订完善了办公室相关制度，从而使办文、办事、办会等各项工作的开展更加规范有序。

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够政治学习抓的不紧；在服务上还有一定差距；在督办上还需要进一步加大力度。在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

周MD零售企业总结篇五

对于任何一个企业而言，只有当企业内绝大部分员工的个人价值观趋同时，整个企业的价值观才可能形成。与个人价值观主导人的行为一样，企业所信奉与推崇的价值观，是企业的日常经营与管理行为的内在依据。

企业价值观，是指企业在追求经营成功过程中所推崇的基本信念和奉行的目标。从哲学上说，价值观是关于对象对主体有用性的一种观念。而企业价值观是企业全体或多数员工一致赞同的关于企业意义的终极判断。

这里所说的价值是一种主观的、可选择的关系范畴。一事物是否具有价值，不仅取决于它对什么人有意义，而且还取决于谁在做判断。不同的人很可能做出完全不同的判断。如一个把判断作为本位价值的企业，当利润、效率与创新发生矛盾时，它会自然的选择后者，使利润、效率让位。同样，另一些企业可能认为企业的价值在于致富、企业的价值在于利润、企业的价值在于服务、企业的价值在于育人。那么，这些企业的价值观分别可称为“致富价值观”、“利润价值观”、“服务价值观”、“育人价值观”。

企业价值观简而言之，企业的价值观就是企业决策者对企业性质、目标、经营方式的取向所做出的选择，是为员工所接受共同观念。

(1) 价值观是企业所有员工共同持有的，而不是一两个人所有的。

(2) 企业价值观是支配员工精神的主要的价值观。

(3) 企业价值观是长期积淀的产物，而不是突然产生的。

(4) 企业价值观是有意识培育的结果，而不是自发产生的。

价值观是企业文化的核心。菲利普·塞尔日利克说：“一个组织的建立，是靠决策者对价值观念的执着，也就是决策者在决定企业的性质、特殊目标、经营方式和角色时所做的选择。通常这些价值观并没有形成文字，也可能不是有意形成的。不论如何，组织中的领导者，必须善于推动、保护这些价值，若是只注意守成，那是会失败的。总之，组织的生存，其实就是价值观的维系，以及大家对价值观的认同。”

实际上，企业文化是以价值观为核心的，价值观是把所有员工联系到一起的精神纽带；价值观是企业生存、发展的内在动力；价值观是企业行为规范制度的基础。

企业价值观是企业精神的灵魂，保证员工向统一目标前进。企业价值观的发展与完善是一个永无止境的工作，企业的各级管理人员要认真考虑究竟什么是企业最实际、最有效的价值观，然后不断地检讨和讨论，使这些价值观永葆活力。事实上，这样做有助于大家统一思想，步调一致，促进发展。纪律的严厉和它强调共有价值观，并非相互矛盾的事情，二者借来自相同的根源——企业必须掌握自己的命运。

无数例子证明，企业价值观建设的成败，决定着企业的生死存亡。因而，成功的企业都很注重企业价值观的建设，并要求员工自觉推崇与传播本企业的价值观。为了让企业员工了解企业的价值观，价值观应该用具体的语言表示出来，而不应该用抽象难懂、过于一般化的语言来表示。

例如，海尔公司把价值观表示为“真诚到永远”ibm提出“最佳服务精神”，把为顾客提供世界上第一流的服务作为最高的价值信念等等。同时，不同的企业，其价值观最好尽可能使用不同的语言来表示，避免雷同，要做到这点虽然很难，但应努力去做，使价值观表示的能够反映一个企业的基本特征，能够把一个企业的对内对外态度和另一个企业区别开来。

周MD零售企业总结篇六

事例

海尔公司把价值观表示为“真诚到永远”ibm提出“最佳服务精神”，把为顾客提供世界上第一流的服务作为最高的价值信念等等。同时，不同的企业，其价值观最好尽可能使用不同的语言来表示，避免雷同，要做到这点虽然很难，但应努力去做，使价值观表示的能够反映一个企业的基本特征，能够把一个企业的对内对外态度和另一个企业区别开来。

内容价值观包含四个方面的内容

- 1、它是判断善恶的标准；
- 2、核心价值观是这个群体对事业和目标的认同，尤其是认同企业的追求和愿景；
- 3、在这种认同的基础上形成对目标的追求；
- 4、形成一种共同的境界。

4提升原则价值观提升原则

利益共同体共同参与。

确保价值理念确实反映了公司的长远目标。

价值理念应该激励人心。

注重价值观的关键驱动因素。

找出那些会引起企业价值观朝理想方向转变的行为和惯例。

在企业价值观中采用能为管理运用的概念和术语。

确保使用简单易懂的语言。

确保企业价值观的各要素能明白无误地转换成行为

周MD零售企业总结篇七

来到公司已经有一年的时间了，自从来到公司后一直从事行政工作，一年过去，回顾一年的经历，对自己的工作进行总结。

一、工作态度

在工作中工作态度非常重要，我在公司做行政工作，对待行政工作的态度，我始终保持，认真细心，做好每一件事情，不因为自己从事行政工作就此轻视他，也不因为自己对这个岗位有经验就不认真对待，工作是需要不断努力才能够做好的，行政工作也是一样的，心中工作中每一次工作细节我都不会忽视，留意自己所做的是否好。对待工作我从来不会敷衍了事，更不会，偷工减料，因为如果行政工作没做好，对其他部门工作造成影响将会后果不堪设想，我既然来到了就要对自己的工作负责，对自己所做的事情负责，我的工作不但是在为公司在做事更是在为自己在做。

二、增强工作技能

我虽然有一定的工作经验但是相对而言我的工作经验还是不足的，自己的阅历不够，在在工作的过程中也会遇到很多的问题，为此我经常的通过各种渠道，各种方式，来学习，我经常向老人请教，学习他们工作的经验，学习他们的工作方式，体会这些工作方式并自己去尝试去领悟，不断在实际的工作中去运用，对各种理论知识加强学习，掌握各种理论基础，只有把这些理论学好吃透这才能让我在工作的过成功得心应手，公司里面的很多技能培训也经常参加，开拓自己的知识面，丰富自己的知识技能，通过一次次的实际工作，在失败中总结，在成功中分析，用心去学，去练习，把自己掌握的理论完全转化，从而提升自己的技能，让其融合。

三、分析问题解决问题

在工作中经常会遇到问题，我一道这些问题，并不会一下子就向领导，向其他同事请。教我会先自己去研究一遍去，分析这些问题的原因，想办法把问题理清，分析透彻，抓住问题的关键所在，并把这是问题做好统计，尝试自己解决问题，通过自己的知识解决，然后就是通过网络想查询，方法，这样可以让自己对这个问题印象深刻，如果还是解决不了就会向其他同事寻求帮助，当同事解决了这问题之后我就会向他们学习，然后在分析解决之道，总结并把这些方法统计下来，这也是以防遗忘，再好的记性也不如把他记下来。

四、在工作中给自己定目标

想要做好工作并不是光靠想就能做好的还要给自己设定一个目标，我给自己设定了多个短期目标，和每日工作计划，通过对工作计划的坚持，以短期目标为点，一点一点完成自己的工作，这样可以很好的减轻工作压力，让工作变得容易且能够快速的完成这样让我在工作过程中没有出现工作乱套的现象，使得工作井井有条的进行了下去。

一年时间已经过去，在下一年我将会努力的去做好自己的工

作，不断的完善自己的不住吸取经验，让下一年更好。

企业年底总结范文

周MD零售企业总结篇八

企业价值观是指企业及其员工的价值取向，是指企业在追求经营成功过程中所推崇的基本信念和奉行的目标。从哲学上说，价值观是关于对象对主体有用性的一种观念。而企业价值观是企业全体或多数员工一致赞同的关于企业意义的终极判断。企业价值观简而言之，企业的价值观就是企业决策者对企业性质、目标、经营方式的取向所做出的选择，是为员工所接受共同观念。

企业价值观是指：企业决策者对企业性质，目标，经营方式的取向作出的选择，是员工所接受共同观念，是长期积淀的产物，企业价值观是企业员工所共同持有的，是支持员工精神的主要价值观。企业价值观是艰苦努力的结果，是把所有员工联系在一起的纽带，是企业生存发展的内在动力，是企业行为规范制度的基础。

不管社会如何变化，产品会过时，市场会变化，新技术会不断涌现，管理时尚也在瞬息万变，但是在优秀的公司中，企业价值观不会变，它代表着企业存在的理由。

构成

对于任何一个企业而言，只有当企业内绝大部分员工的个人价值观趋同时，整个企业的价值观才可能形成。与个人价值观主导人的行为一样，企业所信奉与推崇的价值观，是企业的日常经营与管理行为的内在依据。

企业价值观，是指企业在追求经营成功过程中所推崇的基本信念和奉行的目标。从哲学上说，价值观是关于对象对主体

有用性的一种观念。而企业价值观是企业全体或多数员工一致赞同的关于企业意义的终极判断。

这里所说的价值是一种主观的、可选择的关系范畴。一事物是否具有价值，不仅取决于它对什么人有意义，而且还取决于谁在做判断。不同的人很可能做出完全不同的判断。如一个把判断作为本位价值的企业，当利润、效率与创新发生矛盾时，它会自然的选择后者，使利润、效率让位。

同样，另一些企业可能认为企业的价值在于致富、企业的价值在于利润、企业的价值在于服务、企业的价值在于育人。那么，这些企业的价值观分别可称为“致富价值观”、“利润价值观”、“服务价值观”、“育人价值观”。

企业价值观简而言之，企业的价值观就是企业决策者对企业性质、目标、经营方式的取向所做出的选择，是为员工所接受共同观念。

- (1) 价值观是企业所有员工共同持有的，而不是一两个人所有的。
- (2) 企业价值观是支配员工精神的主要的价值观。
- (3) 企业价值观是长期积淀的产物，而不是突然产生的。
- (4) 企业价值观是有意识培育的结果，而不是自发产生的。

地位

价值观是企业文化的核心。飞利浦·塞尔日利克说：“一个组织的建立，是靠决策者对价值观念的执着，也就是决策者在决定企业的性质、特殊目标、经营方式和角色时所做的选择。通常这些价值观并没有形成文字，也可能不是有意形成的。不论如何，组织中的领导者，必须善于推动、保护这些

价值，若是只注意守成，那是会失败的。总之，组织的生存，其实就是价值观的维系，以及大家对价值观的认同。”

实际上，企业文化是以价值观为核心的，价值观是把所有员工联系到一起的精神纽带；价值观是企业生存、发展的内在动力；价值观是企业行为规范制度的基础。

灵魂

企业价值观是企业精神的灵魂，保证员工向统一目标前进。企业价值观的发展与完善是一个永无止境的工作，企业的各级管理人员要认真考虑究竟什么是企业最实际、最有效的价值观，然后不断地检讨和讨论，使这些价值观永葆活力。事实上，这样做有助于大家统一思想，步调一致，促进发展。纪律的严厉和它强调共有价值观，并非相互矛盾的事情，二者借来自相同的根源——企业必须掌握自己的命运。

无数例子证明，企业价值观建设的成败，决定着企业的生死存亡。因而，成功的企业都很注重企业价值观的建设，并要求员工自觉推崇与传播本企业的价值观。为了让企业员工了解企业的价值观，价值观应该用具体的语言表示出来，而不应该用抽象难懂、过于一般化的语言来表示。

周MD零售企业总结篇九

进入×××公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，积极，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭。

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训；师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填

土控制等方面的土建基础知识;综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富,技能得到了提升,情操得到了陶冶。在此,对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

通过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作,我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累,每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法,形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。下面,我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。

从事施工管理工作,应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上,加强质量终身责任制的管理,明确责任,强化管理责任卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量,同时加大对质量的日常管理工作,做到本道工序不合格不得进行下道工序施工,保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准,加强过程质量控制,实行质量工资制,优质优价,确保创建精品工程。

在成本管理中,施工前认真做好成本预测,在施工中对成本管理实施动态监控管理,使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象,合理用料,利旧利废,做到工程投入量最小。加强机具管理,定期进行检查,搞好维护保养,提高综合利用率,保证长周期运行。

在工程进度管理上,近几年的工程由于工程期紧,任务量大,在材料设备不到货的情况下,要确保控制点施工任务按时完成,必须精心组织,合理划分施工阶段,提前做好施工技术

准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为××事业添砖加瓦。

周MD零售企业总结篇十

转眼，送走了20xx年，迎来了20xx年，曩昔的一年里，在领导正确引导和各部门的鼎力支持下，凭着责任心和敬业精神，我扎扎实实地开展完成了各项工作，下面，我就20xx年度各方面的工作环境作简单的总结。

一、日常工作

- 1、严格执行库存现金限额，审核现金报销单据的真实性合理性。
- 2、严格包管现金的平安，防止收付毛病。对库存的现金放入保险柜，包司库存现金的平安
- 3、随时控制银行存款余额，保管好现金，收据，保险柜暗码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，对付这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何毛病，我想这一点应该是值得自满的。

4、每月编制工资报表，到月底实时汇总各部门当月考勤环境，做工资表交由领导审批。在工资的发放历程中，做到认真仔细，不十足误。

5、认真核对银行对账单，做好记录，对对账单余额不符的款项实时查明原因。

二、其他工作

共同各部门做好统计收付款挂号，实时给领导精确的资金环境。完成领导交办的其他事项。

三、回首反省自身存在的问题，我觉得：

因我公司为外贸企业，针对外贸的资金结汇汇率差异大，不敷了解时事，不能精确断定局势对汇率的影响。

四、对针对以上问题，往后的尽力偏向是：

增强理论学习，进一步进步工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，办理问题的才能，尽力学习。

综上所述。在曩昔的一年里，支付过尽力，也获得过回报。在往后我会用严肃认真的态度看待工作，在工作中一丝不苟的执行，并在工作中控制财务人员应该控制的原则。作为财务人员分外必要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能欠亨世故人情。在即将到来的20xx年，我会扬长避短，更好的完本钱职工作。