

2023年直角三角形教案(精选8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

董事长年终工作总结篇一

彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

（一）在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前**市场寿险主体6家（人保寿险已批设筹建）。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元（主要收入来自万能险和投联险），同比负增长3.6%，市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人，保费收入1901.57万元（主要收入来投联险和传统寿险、意外险），同比负增长23.03%，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入1141.16万元（主要收入来传统寿险和银保业务），同比增长347.13%，市场份额7.3%。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

（二）调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系

统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%，占总保费的比重为42.61%，与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元（其中银保渠道168.60万元），同比下降48.00%，占总保费的比重为10.40%，与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元，续收率57.65%，同比增长43.82%，占比49.11%，与去年同期相比提高了19.08个百分点。

（三）半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3~9年期186.09万元，完成率43.28%；10年期及以上548.03万元，完成率66.43%；实现短险保费443.56万元，完成率68.24%；银保渠道实现保费2957.40万元，完成率70.58%，其中趸交2788.80万元，完成率69.72%，期交168.60万元，完成率38.32%。一季度保险先进村入围 17 个，完成率40.5 %。

（四）人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

（五）赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%，同比减少247.12万元，同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

（六）费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元，费用支出为486.54万元，结余 5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元，佣金支出为 393.76万元，结余80万元。

（一）统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实2015年度省分公司开门红启动工作，总结分析**分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统2015年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。

5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

（二）突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合**实际，出台了“**论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在**市委党校隆重召开有**市杨副市长参加的高规格的2017年一季度精英表彰暨“**论剑”高

峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区（一类）作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心（二类），在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。

三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时□xxx总经理还通过内网平台，向各县（区）支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作，城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3~5年期业务；农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打“两康+顺兴卡”。

六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”，要求专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我

们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零；低绩效人力在5月25日前破零；无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与**市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

（三）打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交通运输集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与**市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关

系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

（四）借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得**市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以**市政府表彰15个首批达标的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

（五）强化培训，增强素质

鉴于**分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，参训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

（六）强化管理，确保效益

一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场领先地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是10年期及以上期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通讯成本。今年2月份，根据省公司的相关培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图（每县各一份），并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成；另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着**公

司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

以上是上半年的工作总结，相信在下半年我们会越做越好。

董事长年终工作总结篇二

本人___，现在是广州市__服装有限公司的员工。自20__年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了浓厚的兴趣，于20__年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在20__年获得服装设计中专毕业。

为了提升自己服装设计的水平，于20__年至20__年任职广州市__制衣厂———运动服装设计。广州市__制衣厂是一间外资服装厂，成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力，对工艺要求比较熟悉，取得外资老板的信任，兼任版房主管，使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥，为日后工作打下良好基础。

20__年至20__年在广州市__制衣有限公司任设计总监，该公司主要经营自己运动品牌，批发到全国各地，有自己形象店，旗舰店。

统一着装成了企业文化之一。20__年~20__年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计，该公司主要经营专业制服，对于我来讲，制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方，得体，时尚，价格合理，充分展现穿着者身上优点，掩盖缺点。

20__年至今本人在广州市__服装公司任设计总监，该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛，男女的成人装和童装都生产，公司主要负责设计，然后提供样衣由客人看款下单，这样要求设计团队知识专业面更广泛，由于

是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题，为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料，和在工艺上更换更平宜的做法，但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

20__年4月，我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量，套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷皱纹的现象，穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师傅沟通，研究，发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度，同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

20__年3月，我们公司接了一批__证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹；这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地__证券分公司制服也承接下来了。

三、关于50d过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

20__年6月，我们公司接到一单外资公司的定单□50d过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50d睐过胶布的底布(即有胶的'那面)和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现

象，当时第一时间想到的更换面料，但换面料要15天时间，货期不允许，车间也没办法等这么久，整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，要么，既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢？最后决定用市场最薄，价钱不高的190t尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把50d过胶的面料和190t里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190t面料的手感差不多，（因190t里布是很薄的）那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色，工厂也可以按计划完成，成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

四、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

20__年4月我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布；里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下，我组织设计人员和板房人员经过共同的研究，把整件衣服原来用风压胶的部分，改为厚板凸烫画，样衣出来后发现这个效果比风压胶的效果更加立件又节省了很多成本费用，工厂在工艺上也节省了时间，提高了生产效率，客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是_元，而现在厚板凸烫画每个是：_元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件_元，每件衣服成本节省_元，成本下降了_%。

1、根据工艺制单，资料内容包括(1)板单款式图(2)大货尺寸表

(3) 批生产办意见 (4) 大货布片 (5) 印/绣花板 (6) 辅料。

2、根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新一次，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

3、中期验货要检验：色办对色；查看半成品款式与批办有否不同；查看半成品主料、配料有否正确；查看半成品车缝手工；半成品局部量度尺寸。

4、尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

5、检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

本人立足于服装界32年，能不断的钻研新技术，新工艺，新方法，培训专业人才，并在实际工作中解决技术问题；为所在的公司带来良好的效益。

董事长年终工作总结篇三

转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来[x]年即将到来，以下是我明年的工作计划：

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

具体表现在以下几个方面：

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于8小时之内在干什么，而在于8小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2%的引导+98%的个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个人的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

x年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的'市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上。”

董事长年终工作总结篇四

转眼间我在公司工作快两年了，我不但学到了很多技能，而且感悟到了手足情深，与人建立了深厚的友情，公司员工入党思想汇报。

这一年多来，我深深的感到了公司的变化，最近一年里公司的效益不是很稳定，使部分员工的心开始动摇啦。但是我觉得作为一名一汽轿车员工的我很庆幸，我们应该学会奉献，在这个时刻身为员工的我们应该用积极的态度去面对我们接下来的工作。不但能在各个工种中学到不同的技能，又能认识到很多的朋友。

目前已经基本适应了工作环境，基本熟悉了工作程序，并能够独立的处理部分日常工作事务

1. 在工作中。不断的提高自己的技能水平，遇到不懂得马上去请教老师傅，余下的时间与同事之间探讨一下工作中的经验，从中取长补短，回家之后三省吾身，在改进之余也能去帮助他人更好地完成工作，共同进步。

今后的工作中，还要继续加强学习，争取早日熟悉工作情况，更好的完成领导交办的各项工作任务，能够更好的配合好领导的工作。力求更好的完成自己的本职工作自觉加强理论学习努力提高政治思想素质和个人业务能力，加强学习，提高个人素质，思想汇报《公司员工入党思想汇报》。在温习以前的知识加以巩固的基础上，不断学习新的知识，增强技能提高拓展水平。

2. 在生活中。多总结一些平时总范的小毛病，把心思多放在对公司的改善上，帮公司节省大量资源，让公司多，快，好，省的提高完成任务的质量。本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务而且通过这些活动认识了不少朋友，同事，

他们在生活上，工作中都给予了莫大的帮助，让我在一个全新的环境中不断适应，并且融入到这个大家庭中去。

3. 在心理上。我要不断的与人竞争，坚信我一定能超越别人，同时也能提高同事之间的干劲，使工作中更能增添乐趣与激情，让身心的疲惫化为动力，把这一股股冲劲发挥到极致。4. 在团队精神上。团结就是力量，人心在于齐。我们也不能忘了团队的力量，同事之间也要懂得互相帮助，当他疲惫时或许你的一个动作会使他感动。或许你们也会有误解，但一个简单的微笑，一个轻声地问候就会大事化小，小事化了。一个班组要靠一个集体共同维持，红旗是靠大家一起拼来得，只有团结一致才能永攀高峰。

虽然在领导的关怀与同事的指导下，我的工作取得了较好的进展，但是仍然有许多改进之处，所以需要认真总结，看到自己的不足，虚心向同事们学习并加以改正，不断提高自己的个人素质，争取取得更好的成绩。所以我现在要从本职工作开始，踏实刻苦，勤奋不断学习，在工作中努力改进，添彩，没有奉我决心在以后工作中勤于奉献，保持严肃认真的工作态度，发扬团结协作的互助精神，努力提高自身的综合素质，不断增强工作责任心，尊重自己工作，热爱自己工作，发挥出我自己拥有的优势去给一汽轿车增添那绚丽的一笔。

董事长年终工作总结篇五

整个20__年的财务工作，比较20__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20__年度的工作，主要存在如下问题：

一、财务体系不规范。财务体系的不规范表现在两个方面，

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。从这个意义上来讲，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，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。

董事长年终工作总结篇六

20__年对于__而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20__年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

18年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有：

- 1、__施工图设计；
- 2、__施工图设计；
- 3、__施工图设计。

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。18年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《__朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉

及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。18年，公司先后组织员工培训_人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。18年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建__自行车队、举办__篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、

劲足的良好氛围。

18年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。在到来的20__年，我们将会更加的努力奋进，为公司的建设献出自己的一份力量。

董事长年终工作总结篇七

一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面。对于自己的本职工作，我努力严格要求自己认真完成，能够做的，从不拖拉，正确认真的对待每一项工作，上半年早上基本都按时到岗，表现还不错，但是下半年因为住的比较远，加上交通堵塞，有偶尔早上迟到的现象，但是在工作中需要加班完成的工作我都按时加班加点，有时候考录到晚上，不需要通宵，但是晚上在公司做到没公交的时候还不能完成的项目基本都在家完成了，早上也能保证第一时间给客户发图，工作能按时完成。

二、工作方面。在工作中我尽力去完成好工作，但是感觉能力还很欠缺，加上在工作和工龄中自己还处于对一个行业理解和自我突破的瓶颈区，而不能有效的`突破，有时候对自己的选择产生怀疑，偶尔在工作中情绪比较低落，总感觉不能快速提升，但是对于工作我还是负责和敬业的，从来没儿戏对待，当然河有深浅，人有长短，但我会努力虚心求教，以更快提升，但是自身比较懒惰的毛病还需要改正，制止力差，容易受环境的影响，人生观价值观都不够坚定，但是我相信，时间能解决一切自身的不足，重要的是我自己没有放弃，我

相信对于以后的工作我会积极向上，因为要走的路还很远。

总结一年的工作，尽管有很多不足，多少还是有一定的进步，虽然在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习自己的专业技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，在新的一年里，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，不辜负领导对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！