

最新名人故事感悟(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

资金管理年度工作报告篇一

年终总结是企业管理中非常重要的一环节，它不仅有助于了解公司当前的情况和未来的发展方向，同时也可以对自己个人的工作进行反思和总结。而读领导的年终总结，则更有助于我们了解企业的战略构想、管理理念，以及领导的领导风格，受益匪浅。笔者近日阅读了公司领导的年终总结，深感收获良多，下面将分享一下读领导年终总结的心得体会。

第二段：了解企业战略构想

领导们的年终总结往往从战略高度阐述公司过去一年的经营情况，以及未来的发展方向。当我们深入阅读其中的内容，了解公司未来的规划和发展方向，也可以帮助我们在工作中更好的发挥自己的作用。

第三段：理解领导管理理念

除了战略构想，年终总结也是领导们展示其管理风格和理念的良好平台。他们会在总结中强调哪些管理理念为公司所重视，比如人才培养、团队建设、价值观的倡导等等，在我们平常的工作中，有意识地遵循这些理念，也可以在工作中更加得心应手。

第四段：审视个人职业发展

通过年终总结，不仅可以了解公司的发展方向和领导管理理

念，也可以反思自己这一年的工作表现，分析自己的优劣势和不足之处。在总结中，领导还会指出公司下一步的工作重点和发展方向，这些可以帮助我们纠正已有的不足，以及调整个人的职业规划。

第五段：总结感悟

总的来说，读领导年终总结是非常有益的，可以帮助我们了解企业的发展趋势，透过领导年终总结的言语还能洞悉他们对企业的思考和策略部署，对于我们个人的职业发展和人生道路都有着非常重要的启示。希望我们每个人都能在领导总结中找到自己的收获，以更好地迎接未来的挑战。

资金管理年度工作报告篇二

总结是国家机关、社会团体、企事业单位等通过对过去一阶段工作的回顾和分析评价，判明得失利弊，提高理性认识，用以指导今后工作的一种常用文书。总结可以使本系统、本地区、本单位、本部门某一项工作的实践活动由感性认识上升到理性认识，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。它可以为各级领导和机关提供基层工作的情况和经验，以便加强科学管理和指导。它还可以用于表彰先进，树立典型、交流推广先进经验，指导和推动面上的工作，促进两个文明建设的发展。

(一) 内容的自我性。

总结是自身活动实践的产物。它以客观评价自身工作活动的经验教训为目的，以回顾自身工作情况为基本内容，以自身工作实践的事实为材料，其所总结出来的理性认识也应该反映自身工作实践的规律。所以内容的自我性是总结的本质特点。

(二) 回顾的理论性。

总结应当忠实于自身工作实践活动，但是，总结不是工作实践活动的记录，不能完全照搬工作实践活动的全过程。它是对工作实践活动的本质概括，要在回顾工作实践活动全过程的基础上，进行分析研究，归纳出能够反映事物本质的规律，把感性认识上升到理性认识，这正是总结的价值所在。

根据内容的不同，可以把总结分为工作总结、生产总结、学习总结、教学总结、会议总结等等。根据范围的不同，可以分为全国性总结、地区性总结、部门性总结、本单位总结、班组总结等。根据时间的不同，可以分为月总结、季总结、年度总结、阶段性总结等。从内容和性质的不同，可以分为全面总结和专题总结两类。

总结一般由标题、正文和尾部三部分组成。

(一)标题。总结的标题大体上有两类构成形式：一类是公文式标题；一类是非公文式标题。公文式标题由单位名称、时间、事由、文种组成，如《××集团公司2000年度思想政治工作总结》、《××县2014年普法工作总结》，有的只写《工作总结》等。非公文式标题则比较灵活，有的为双行标题，如《增强体质，全面贯彻执行教育方针——开展多种形式的体育活动》，有的为单行标题，如《推动人才交流，培植人才资源》等。

(二)正文。总结正文的结构由前言、主体、结尾组成。

1、前言。即正文的开头，一般简明扼要地概述基本情况，交代背景，点明主旨或说明成绩，为主体内容的展开做必要的铺垫。例如：“群众富不富，关键在支部；干部强不强，关键在班长”。能否选配好支部“一把手”，是加强农村基层党组织建设的核心。在工作中，我们积极围绕支部班子建设这个重点，紧紧抓住配好支部书记这个关键，着力走好“选人”、“育人”、“用人”这三步棋，努力把工作引向深入。

2、主体。这是总结的核心部分，其内容包括做法和体会，成绩和问题，经验和教训等。这一部分要求在全面回顾工作情况的基础上，深刻、透彻地分析取得成绩的原因、条件、做法、以及存在问题的根源和教训，揭示工作中带有规律性的东西。回顾要全面，分析要透彻。

不同类型的总结，内容有所侧重，全面性总结其主体包括两个层次，即成绩和经验，存在的问题和教训。对于一般的工作总结，重点放在成绩和经验上。总结正文的结构，主要采用逻辑结构形式。全面性总结根据过去一段工作中的成绩和问题，或者经验和教训的内在联系去组织材料。专题性总结以经验为轴心去组织材料。

3、结尾。可以概述全文，可以说明好经验带来的效果，可以提出今后努力方向或改进意见。例如：通过上述工作，促使支部书记和班子整体作用的发挥。不少村支部书记提出“任职一届、致富一方”，也出现了一批“舍小家，顾大家”的支部书记先进典型。

(三)尾部。包括署名和时间两项内容。如果标题中已有署名，这里可不再写。

(一)首先要有实事求是的态度。工作总结中，常常出现两种倾向：一种是好大喜功，搞浮夸，只讲成绩，不谈问题；另一种是将总结写成了“检讨书”，把工作说成一无是处。这两种都不是实事求是的态度。总结的特点之一“回顾的理论性”，正是反映在如实地、一分为二地分析、评价自己的工作，对成绩，不要夸大；对问题，不要轻描淡写。

(二)总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或谈存在问题，都不要面面俱到。另一方面，对主要矛盾要进行深入细致的分析，谈成绩要写清怎么做的，为什么这样做，效果如何，经验是什么；谈存在问题，要写清是什么问题，为什么会出现这种问题，其性质是什么，教训是什

么。这样的总结，才能对前一段的工作有所反思，并由感性认识上升到理性认识。

(三)总结要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。

资金管理年度工作报告篇三

公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经_年，在这_年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的20__年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20__年度的工作简单地总结如下：

一、20__年工作总结

20__年我全年完成销售任务_万，20__年公司下达的个人销售任务指标_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务_万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成_万，同比20__年增加_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面

对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

二、20__年工作计划

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20__年创造出更好的业绩。

20__年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

资金管理年度工作报告篇四

一、引言：每年的年底总结是一次回顾过去、展望未来的机会。通过总结过去一年的工作和生活，我们可以检视自己的成长，发现问题，提升自我。因此，年底总结尤为重要。在

这篇文章中，我将分享我在过去一年中的体会和心得。

二、回顾成绩：回顾过去一年我的工作和生活，我感到我取得了一些成绩。首先，我在工作中努力克服了许多困难，提高了自己的专业素养。其次，我也取得了一些突破，完成了一些具有挑战性的任务。最重要的是，我成功地平衡了工作和生活，保持了健康的身心状态。这些成绩的取得离不开我自己的努力和团队的支持。

三、总结经验：在过去的一年中，我学到了许多宝贵的经验。首先，我明白了只有脚踏实地的工作才能取得成果。不管是面对挑战还是困难，我都始终保持着对工作的热情和责任心。其次，我学会了与他人合作，倾听他人的意见和建议，并虚心接受批评。这让我在工作中更加高效和专业。最后，我认识到工作的重要与生活的平衡之间的关系。只有身心健康，我才能更好地工作和生活。

四、寻找不足：虽然过去一年我取得了一些成绩，但我也认识到仍然存在一些不足之处。首先，我有时会缺乏耐心和耐心，导致工作结果不尽如人意。其次，我还需要提高自己的时间管理能力，更好地安排工作与生活。最后，我希望能更多地学习和发展自己的专业知识和技能，以便在工作中更加出色。

五、展望未来：展望未来，我会努力改进自己的不足之处。首先，我会更加注重培养自己的耐心和耐心，以克服工作中的困难。其次，我会改善自己的时间管理能力，更好地安排工作与生活。最后，我将不断学习和提升自己的专业知识和技能，以适应不断变化的工作环境。

总结一年的工作和生活，是一个反思和成长的过程。通过总结经验和总结不足，我们可以更好地发现自己的优势和不足之处，为未来的发展做好准备。我相信只要坚持努力，不断提高自己，就能取得更大的成就。让我们在新的一年里，勇

往直前，不断进步！

资金管理年度工作报告篇五

随着一年的结束，我们站在了新的起点上。回顾过去的一年，我们经历了无数个夜晚的挑灯夜战，经历了各种挫折和困难，也历经了成功和成长。在这个年终总结的时刻，我想分享一下自己的心得体会。

首先，坚持与努力是成功的重要因素。在过去的一年里，我深切体会到了坚持和努力的重要性。我们所追求的目标往往不会轻易实现，需要我们付出艰辛的努力和坚定的决心。只有坚持不懈地努力，才能最终站在成功的顶峰。因此，在新的一年里，我要更加坚持自己的目标，更加努力地去实现它们。

其次，学会时间管理是提高效率的关键。在过去的一年里，我发现时间管理对于提高效率和实现目标非常重要。没有合理的时间管理，我们很容易陷入拖延和无效的工作状态中。因此，我学会了合理规划我的时间，并养成了良好的工作习惯。通过合理分配时间，我能够更加高效地完成任务，提高了我的工作效率。在新的一年里，我将继续努力学习时间管理，并持续提高自己的工作效率。

再次，团队协作是取得辉煌成就的关键。在过去的一年里，我深刻体会到了团队协作的重要性。无论是在工作中还是在学习中，团队协作都能够发挥出巨大的力量。通过团队的协作，我们能够充分发挥每个人的专长，提高工作效率，并且解决问题更加快速和高效。与团队合作也能够扩大我们的视野，让我们能够接触到各种不同的想法和观点。因此，在新的一年里，我将更加重视团队协作，与团队成员紧密合作，取得更大的成就。

此外，学习是一辈子的事业。在过去的一年里，我深刻意识

到学习是一辈子的事业。无论我们是什么时候，都应该保持学习的状态。通过学习，我们可以不断提升自己的能力，开阔自己的眼界，并且适应不断变化的社会环境。因此，我将在在新的一年里继续坚持学习，不断充实自己，并且努力成为一个更加全面发展的人。

最后，要保持积极的心态和乐观的精神。在过去的一年里，我深切体会到了积极心态和乐观精神的重要性。面对困难和挫折，我们不能退缩和沮丧，而应该积极面对，相信自己能够克服困难。只有积极面对，我们才能超越自我，取得更好的成绩。因此，在新的一年里，我将保持积极的心态，不怕困难，坚持下去，相信自己。

总之，年终总结是一个及时反思的机会，让我们能够回顾过去，总结经验，为未来打下坚实的基础。通过总结自己的经验和体会，我们能够更加清晰地认识自己的优势和不足，并且制定更加明确的目标和计划。在新的一年里，让我们秉持着坚持与努力、学会时间管理、团队协作、学习的态度，并保持积极的心态和乐观的精神，共同迎接新的挑战，创造更加辉煌的未来！

资金管理年度工作报告篇六

时间像车轮在飞转，不知不觉中，在公司已将近四年，回想这些年的荣辱得失，心里涌现在酸甜苦辣当中，我深感到要实现心中的理想，我还有很长的路要走，必须要更加艰苦奋斗。

我不怕辛苦，我要争取一切学习进步的机会，我也相信，经过这些年的煅练，我有能力去承担更多的责任。

一、工作的历程

我工作的历程可以分为四个阶段。

第一个阶段是成长期，在刚开始工作的第一年，我像所有的新人那样，压力大，没方向，忙忙碌碌，总有做不完的事、学不完的东西，但通过自己的努力，我慢慢的摸索出了一些规律，开始有计划的去开展工作，工作也就开始顺利轻松了。

第二阶段是成熟期，工作进入第二年后，各方面的工作能力得到了进一步锻炼、完善，懂得多后，得意洋洋的，这时期我的上进心也是最旺的，效率、质量等指标在好强心的驱动下达到区域的最高峰，由于业绩突出，成为全厂第一批1人看两条生产线的工艺员。

这时期的我有些骄傲，有点意气风发、不可一世的样子。

第三阶段是衰老期，万物发展都是曲折延续的，就像我们的控制图那样，金融危机发生后，我与产品的命运一样，走向低谷，这个时期，我的产品也连续出现了一些质量问题，有人说我倒霉，什么都被我撞上，但我感谢这些挫折，正因为这些挫折，让我开始虚心反省，让我发现了许多缺点，为了补长自己的不足，我开始有计划的去学习，希望日后的工作更加成熟稳重。

第四阶段是平淡期，我现在正处于这阶段，我要求自己在工作与生活中，能游刃有余的处理一切事务。

平淡是常态，她成熟而稳重，只有平常正直的心才能发挥出最大的智慧。

我不信教，但我把如来佛祖当成我的偶像，因为他任何时候任何事都是那么从容而有智慧。

也许我还没达到这一境界，但这是我的方向，我会去完善自己，发展自己的人生与管理之道。

以下是工作历程表及业绩：

1、工作历程及改善效果表

表格：略过

注□20xx年、20xx年成品率达成率为kpi达成率，是转型号、开新生产线补偿后的达成率。

从上表中，我最好的业绩是头两年带半自动生产线，一方面由于我本身是学电子专业，加上对改善创新的喜爱，员工对我的支持加上特长在工作中得到发挥，使我取得了优秀的成绩。

之后因产品的搬迁，带了杂单生产线，这种生产线要求工艺员要严格和细心，这方面的能力我不优秀，当时对我的考验很大，但人就要敢于挑战自己的缺点，虽然业绩下降了，但对于平均一天转7个不同类型产品的生产线，我已经满意。

从带杂单生产线中，我的应变调配、细节管理能力等一些不足得到了锻炼进步。

开始带汽车产品时，由于是新生产线、新环境，开始也出现了一些质量问题，但在主管班长的指导及大家的努力下，现在生产线各项指标的达成越来越好，正式成为a2区域实力强线。

在出厂检异常这方面，我总共发了5份，都是轻缺陷不良，这得益于我使用检查人员时“一看，二试，三通过”的原则。

二、工作中的优秀经验及不足：

刚开始工作时，我幸运能带一条效率改善示范线及一条tpm示范线，从中我学会了一些质量管理手法及目视化方法，最

重要的是我经历了这些方法给生产带来的巨大效益，让我一直很重视这些方法的运用，也随时后来管理经验的积累，慢慢更加透彻的了解其中的道理。

同时，也很感激当时主管对我的严格要求与耐心的指导，加上当时各种培训及分析报告，我的工作能力提升得很快，为之后的效率及质量上的改善取得成功打下了很好的基础。

以下是四年来对我帮助比较大的一些方法：

1、在生产线上开展宣传6s活动，通过“易看、易取、易放”原则对生产线工夹具、设备进行了定位调整，以方便员工工作；从原来班后清洁改变为即时清洁，让机器设置始终保持整洁。

通过开展工位6s对比活动，促使每个员工都做好6s□理解6s的意义，养成6s习惯。

只有把6s做好后，才能做好改善，而且6s本身就是产量、质量的改善。

2、把“设备是我的爱人”的思想贯彻给每一个员工，让操作员工与设备产生感情，爱上自己的设备。

培训员工的设备知识，使员工知道每个设备部件如何工作，能自己调整设备，使设备工作在最佳状态；联络维修员培训员工维修技能，做到小问题自行解决、大问题告诉维修员解决方向的水平，从而减少故障产生和缩短维修时间。

我在半自动线取得的改善效果大部分得益于开展tpm活动。

3、开展目视化管理，以“一眼就能发现生产线是否有问题”为目标，打造成简单、一目了然的生产线。

目视化能把生产线的鼓舞士气的东西挂起来，也会让冰山的

根浮出来，它使我们的工作更简捷有效率。

平时通过多工序的产量目视化，通过产量对比、方法对比提高整体的能力；通过用不良品贴板将每个人的不良品目视化出来，做到责任到人，以提高成品率。

4、广泛听纳员工的意见，提高员工当家作主的意识，从而调动员工的积极性，发挥集体智慧。

我有很多质量、效率及6s方面的改善都离不开员工的智慧，我开会时常用的话是：如果有让你的工作更加舒服或提高产量、质量的想法，都要把它提出来，我来为你解决。

多听、多发现、多改善，自己会更加聪明。

5、常用七大手法□ie方法去分析生产线的问题。

不要以为很难，用多了你会发现很容易，而且常会让自己发现自己不知道的问题，也让自己知道自己的能力和专业水平的差距。

实践与学习相结合，进步会很神速。

在工作中，也发现自己的一些缺点，对于缺点我的态度是，充分发挥长处，能避开缺点就避开，避不了就敢于挑战，总结过去，我在以下方面需要改善：

1、对自己不够严格。

严师出高徒，自己的'不严格，会让员工更松散，而我们的现场如果不严格，一些要求及对策就不能得到长期有效的执行，就容易出现质量等问题。

之后的工作中，我要严格要求自己，同时，发现员工不严格，

要罚他抄作业要点等，提高员工工作的严谨性。

2、在区域中的影响力不够。

平时一些工艺会问我问题，我也会协助他们处理问题，但是不能带动团队向好的方面发展。

比如像其它生产线有人好说话，可能我会警告几次，但慢慢就没有去管，以后希望能找一些好的方法去解决此类问题，以提团队的整体水平。

3、没有很好的收集员工的建议，自己也没能向班长、主管提出一些建设性的建议。

4、普通话发音不标准、不清晰，给自己的沟通造成一些障碍。

我已开始练习发音，同时多使用手势及表情去协助沟通，以弥补口语方面的不足。

三、工作方向

我希望能竞升上班长，所以在管理改善好自己生产线同时，针对班长的工作职责，我希望能能在班长所要具备的各项能力的学习方向上努力，也多去参入区域及厂里面的活动，以提高自己的组织统筹能力。

1、针对自己存在的不足，去改善不足的地方，学习班长所要的技能。

2、经常与主管沟通反馈，与主管及公司的方向保持一致，清楚自己工作的方向。

3、用心去工作，多向主管、班长提一些改善建议。

4、劳动纪律的间监控，把劳动纪律加入到员工工资评比。

- 5、处理好人际关系，保持公平正直的心态去工作。
- 6、将ie技能及质量手法在生产中运用，经过学习与实践让自己在精益管理方面的能力达到专业水平。
- 7、严格要求自己，把严谨作为自己的人生法则，坚持执行一生。
- 8、发挥自己的长处，培养自己的人格魅力。

四、发展自己的管理特色

在这四年中，我的思想性格也发生了一些改变，这是适应工作的结果。

同时，我也摸索着属于自己的管理方式，记得刚开始当工艺员的时候，我也学其他人那样去管理生产线，但狮子终究学不会老虎啸，吃了一些亏之后，我知道要发掘具有自己特色的管理模式才能成为一个优秀的管理者。

我归纳了一下，我的管理方法主要有以下特点：

- 1、发挥我的亲和力，用爱心去关心员工，多咨询员工的意见，提高员工的积极性，发挥员工的智慧。
- 2、用方法去管理，用制度去制约，利用团队的压力去制约个人的不良行为。
- 3、工作严谨，原则性强。

我作过分析，发现工作中出现的质量异常或其它问题，多数由于工作不细心、原则性不强引起的，所以我把它当成我工作的基本要求。

4、高质量、高效率的去工作。

5、定期讲授一些人生哲理知识，培养部属良好的人生观。

我总体的思想是建设一个整洁、高质量、高效率、纪律性强又像家那样的团队，虽然这一思想有许多不足的地方，但我会不断去摸索完善，以形成自己的哲学。

通过总结，去发现自己的优点与缺点，找到自己努力的方向，然后严格、坚持去努力执行，把目标变为现实。

我希望成为精益管理精英，为此我每时每刻都要奋斗。

20**年已经结束，20**年的工作也已经告一段落，在这一年里，我的工作经过自身努力，克服困难，特别是在领导的大力支持下和教导下，我顺利完成了20**年的任务和工作，这一年对于我是有着重大意义的一年。

在这一年里，在有所收获的同时，我也认识了很多自身不足。

其中主要问题有：

1. 塑料瓶的外包装箱的标签信息比较混乱。

深圳亚华塑胶容器有限公司多次几个不同型号的塑料瓶来货时，都使用同一个批号，这违背了我们公司不同产品不同批号的原则。

经多次反映后，情况已得到改善，近几次来货时已经没有这种情况。

佛山市前锋实业有限公司发货3.6l塑料瓶时，有两次因为来货数量太多，他们发了去年批号卖剩下的塑料瓶，被我们据收，还有几批因为瓶口不齐以致漏液、瓶身有黑点和瓶内有毛发

等异常情况导致坏瓶较多而退货，经我公司强烈投诉后，之后收货都没有出现这种情况了。

香港来货的3064、3065、3066塑料瓶中瓶身有很多黑点，瓶内灰尘多，严重影响外观，而且数量较多，已多次向香港反映，但效果不大。

2. 塑料瓶等内包材取样时应该在取样室内取样，但因为各种原因并没有这样操作，而sop又没有严格规定，因此一直没有填写取样室房间日志等记录，后来在二楼gmp检查前才补完。

3. 公司彩盒、说明书和标签大部分是由金建印刷公司印刷，质量参差不齐，导致三人校对数量时花费更多时间和功夫，而且多次出现质量问题要重新印刷，经多次投诉后仍然如此。

校对完数量后又送给看守门的人折盒，在门卫室这个人多开放的环境下，很容易丢失几个彩盒，又不是正式经过培训的员工，经常弄坏一些彩盒和说明书，多次反映后无果。

4. 三楼外包人员流动性大，而且时常为了赶出货，从别处调人过来，都没有经过系统培训，不但增加了监督的难度，而且很容易出差错，经常出现漏贴标签，标签贴错等情况导致返工。

5. 在各车间进行环境监测，特别是测悬浮粒子时，同一间房间在不同时间段测的结果差异较大，数据很不稳定，结果不理想而重新测试。

沉降菌需要在车间放置4个小时，很容易被人为污染。

在今后的工作和生活中，我将针对上述情况，继续做好qa的工作，积极与生产人员进行沟通，因为质量不是检验出来的，而是生产出来的，思考如何提高员工质量意识，改变员工观念，如何使生产部管理员主动带头做好质量。

还要注重过程控制，增加检查频率。

2014年度工作规划

1. 加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习gmp相关知识，提高解决问题的能力。

2. 竭尽全力完成工作任务。

2014年有许多挑战性和重要的工作，外包车间gmp的监控和仓库的日常管理等都是对于我有挑战性工作；同时参与其他项目时候的自我学习和提升，以及对其他项目所需要的知识的提高。

我希望在不久的将来能提出建设性的意见。

3. 完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

同时在人际、社交等不足的方面也努力提高。

资金管理年度工作报告篇七

第二段：分析市场情况

2020年，新冠疫情的爆发让整个行业陷入了巨大的挑战。各种限制措施和封锁政策让传统零售业不堪重负，而网络电商却迎来了历史上最火爆的一年。线上消费通道受到青睐，电商巨头不断升级服务和创新营销策略，年底大促销也创下了

新的销售记录。可以看到，经过这一年的磨砺和调整，各大电商平台已经形成了各自的品牌形象和特色，以期在激烈的市场竞争中获得优势。

第三段：总结电商年终业绩

在年底，各大电商平台都在进行年终业绩的总结，积极分析各项指标数据，寻找发展中的问题和潜力。同时，他们还在自我评估中总结经验和失败经历，以帮助他们在未来更好地运营电商平台。各电商平台的绩效总结还要综合考虑客户需求、竞争压力和行业发展趋势，并及时调整和升级电商服务。

第四段：思考电商未来发展

未来，网络电商行业将继续快速发展。随着消费者需求的变化和技术的不断创新，电商巨头们必须不断地提高自己的核心竞争力。这就需要创新思维和敏锐的市场洞察力，以适应不断变化的市场竞争环境。电商平台应该利用大数据和人工智能技术来推行个性化营销和精细化管理，以更好地满足消费者的需求。

第五段：总结与展望

总而言之，今年是一年充满了变革和挑战的一年，网络电商行业经历了不少的摩擦和脱胎换骨，但最终顺应市场变化和消费者需求，取得了不俗的年终业绩。此时，我们也应该将自己的得失和心得经验总结出来，从中学习，为未来的发展奠定更好的基础。在未来的竞争中，我们应该继续保持开放心态，不断学习和创新，才能在网络电商行业中处于领先地位。

资金管理年度工作报告篇八

在这一年，我跳了两次槽，一次是自愿的，还有一次是被迫

的。我目睹了一些公司从盛到衰的过程，也看到了一些脚踏实地的公司。

离开x1公司，是因为我觉得x1公司不是在做软件，所谓的印度模式，我想，绝对不是这么做的。理想不合，不想浪费时间，也只能背负跳槽的恶名，挂冠而去。去x2公司，是因为看到他是美国独资公司，做外包软件，能够接触美国的客户和技术，希望能够有所收获，何况，职位也不错。的确很想好好做，也跳累了，只想稳定发展，毕竟，是做父亲的人了。没有想到的是，竟然让我目睹了一场资产争夺的好戏。公司易主，流言满天，诽谤四起，官司大战，这种平常只有在电视和电影里看到的情节，我实实在在的亲身经历了，也算是人生的重要一课吧，至少，让我看到了人性最阴暗和恶毒的一面。自然，是做不下去了，只能又走。

也看到了一些踏踏实实做事情的公司。园区的瑞博软件就是一个。很少看到如此踏实做事的公司。若干年后，只要他能够存活，必定是一个成功的公司。虽然老板对我也很有诚意，只是，对于教育软件，我实在没有太大的兴趣，何况，如果想做教育，我何不选择安博呢？毕竟，安博给予我很多。回头想想，在其他公司，我都是在奉献，只有在安博，是学习了很多。

说起跳槽，其实，看看那些公司，有多少是在踏踏实实做事的？老板本不懂软件，都是看着软件行业能赚钱，想来捞一票，结果把中国的软件行业做坏了，也害苦了中国的程序员。自己不好好做事，怎么怪别人跳槽？同工作经历的坎坷相比，在个人能力方面，今年的进步是非常大的。今年上半年，我的进步集中在技术领域。我更加深入研究了设计模式、平台，还有uml建模，终于有所突破，平台的系统架构和开发工具，并且得到了应用的证实。在网上也陆续发表了一些文章，受到比较好的欢迎，还上了赛迪网的开发之星。

看到网上对于印度模式从吹捧到批驳的吵闹，也看到x1公司

学习印度的失败，加上自己从开始就对那些记者的怀疑，决定好好学习软件工程。我一向认为，任何东西，不能道听途说，只有自己好好深入研究，才能得其精髓。同时，软件工程绝对不能只看印度的，毕竟，美国才是软件业最发达的国度。

列举一些学习的参考资料：rup软件工程过程、msf微软解决方案、xp极限编程、cmm实践应用——infosys公司的软件项目执行过程、《人月神话》、《软件需求》、《软件工程java语言实现》。每本书，我都仔细研读了，颇有体会。

我开始就想，印度软件工程绝对不会象那些记者所说的那么简单，所谓的高中生编程说。所以，我必须实际看看印度的软件工程cmm实践应用——infosys公司的软件项目执行过程》，是印度最大的软件公司infosys公司的分管质量的副总裁写的，介绍他们的cmm4的软件工程，果然不同凡响。这是我了解印度软件工程的主要窗口。

首先，同原来的想法不同的，也可能同大多数人(尤其是受那些软件记者影响很深的“专业”和非专业人士)想法不同的是，软件工程实际上不仅仅只是管理，而是一门涉及很广的交叉学科。在软件工程中，大约一半的内容是专业性很强的，涉及到软件分析、设计甚至编码的技术。所谓的结构化、面向对象，都在软件工程的范畴内，同样是软件开发和组织的重要内容，也是软件质量保证的重要内容。至于软件开发的`管理部分`，只能算是软件工程中软件工程过程的部分，或者说项目管理部分。脱离管理来开发软件是绝对不可行的，同样，抛弃技术基础，空谈管理出效益，便如无源之水、无本之木。诚如《软件工程java语言实现》中所说：“软件工程范围极为广泛。软件工程的某些方面属于数学或计算机科学，其他方面可归入经济学、管理学或心理学中。”在这里，我强调了软件工程中的技术部分，并非轻视管理，只想在软件工程的`概念上`做一些拨乱反正，也希望多一些人来关心软件的核

心技术，而不要空喊口号和概念。毕竟，中国的软件太缺乏核心技术了。

其次，对管理要求的严格不说(这个谁都知道)，实际上，不管是美国的软件工程，还是印度的软件工程，都是比较灵活的。即便是印度这样的所谓“软件工厂”模式，对于软件工程过程管理极为严格，也有一个部分是专门讲述过程剪裁的。整个软件工程过程是非常庞大和繁复的，然而，由于项目具体情况不同，如项目的规模，参与人员的数量、素质等的不同，对于软件过程的每个部分，不是都必须的，可以根据具体情况来进行剪裁。这个部分对于我的启发是很大的。以前做什么iso9000等，开始做了一个以为很好的规范，但是，到具体项目，总是对不起来，到处有问题，现在想想，便是少了这个变通的部分。不过，话说回来，这cmm也是老美想出来的，而不是印度。

第三，对于开发人员的选用，我发现，美国人是非常注重选用优秀的开发人员的。martinfowler曾经开玩笑的说，如果给他一批水平不高的开发项目，他会考虑全部解雇，重新招聘。《人月神话》中也说，如果200人开发一个项目，其中25个人最能干，那么会考虑解雇其余的175个人，让项目经理来编程(当然，后面还有一些抉择分析，这里断章取义了)。其结论的基础是基于以下研究结果：优秀的开发人员和差的开发人员，其效率之差可以达到数量级。另外，从管理的角度来说，只有人多了，才会有管理问题，当团队规模控制在一定的范围内时，便不会有太大的管理问题。

对于软件来说，很难实现同传统产业一样的工厂化生产，这是由软件开发的本质决定的。软件的复杂性是软件的本质属性，在这个属性没有改变之前，软件便不会实现同传统产业一样的工厂化生产。至于印度的所谓“软件工厂”，实际上，只是完成了软件代码的编写工作，并不是实现了整个软件研发工作，而代码编写工作，恰恰是软件开发中最简单的一环。至于印度是否真的有很多高中生程序员，印度人的书上没有

说，记者到说了不少，我也无从考证。所以，软件的开发，还是需要选用优秀的人的。除非，公司只想帮别人编写代码，而不希望有自己的产品和技术。

进入xxx公司以来一直从事软件开发方面的工作，在这里一直有前辈们关系和指导说实话这是一个非常枯燥，需极大耐心的工作，不过我喜欢这样的工作，看着一个个经过自己手中的代码调试成功的时候，是比较开心的，这个时候也最有成就感。毕业了5年经过前4年的高速成长和进步，今年迎来比较平淡的一年。尽管平淡但还是有收获，有进步。有总结才会有反思，有反思才会有提高，现总结这一年工作如下：一、项目方面：主要是围绕信号机开发的各种软件，如信号机底层软件、信号机设置软件、以及为了保障信号安全的防火墙软件等，另外还围绕交通诱导屏这个产品做了相关的工作，如诱导屏设置软件，以及诱导屏测试软件等工作。

从去年的年底已经开始这项工作了，我的工作相对来说比较单一一点，就是信号机设置软件以及底层软件的通讯部分的程序代码，以及其他的部分功能。并且现在这款信号机能够兼容多家协议。

这是独立开发、并最终调试的一个软件，能够严格防止外来非法连接的软件。由于目前还没有我们自己的信号机中心软件，所以目前这个软件现在还没有派上用场，相信随着公司的发展，会逐渐用上这样的软件产品的。

当然这里面的工作就相当砸碎一些，包括设置软件、测试软件以及处理在调试的过程中碰到的一些问题，以及测试一些硬件模块的好坏等。

二、团队合作从上面主要的工作内容来看，不是我一个人所能完成的，正所谓一切事务离不开团队，个人无法称英雄。今年在余sir领导之下，团队建设有了很大的进步，每个项目开始之前，好好的交流、加强了解、对问题的共识、解决问

题的方法能很好的统一起来。我个人也很好的溶入这个团队，共同做好一个项目。在解决问题的过程中，虽然都不时风平浪静，但事后都能够客观地分析，而不参杂个人的感情。

三、工作态度给我的最大的感触就是一定要好好的去聆听，每个人对待问题的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，或者考虑的角度是否确切，都要好好地聆听，至少要等他说完，如果你主观的色彩，可能你都不愿意或者不屑听完他说的话，但是静下心来你或许也能发现他看问题的某些角度是你没有考虑过的，他想的某些方面也许确实是要注意到的。静心!聆听!把技术与大家共同分享，共同提高。四、来年工作展望在新的一年里我希望能够在交通行业里做出更多新的产品，能够更加深入的研究下去，比如：目前我们欠缺的信号机中心软件，交通诱导屏的中心软件，这个两个应该是2008年的首要任务了，如果还有时间我希望可以做gis地理信息系统方面的内容。

资金管理年度工作报告篇九

现代社会的高速发展离不开科技，网络电商就是其中表现最为鲜明的产品之一。而网络电商发展越来越迅猛，整个行业都充满了无限的机遇与挑战。2019年年终将近，是时候来一份年度总结，回顾这一年我们在网络电商行业的表现，以及明确接下来的发展方向。

二段：回顾发展历程

在过去的一年里，网络电商行业经历了许多重大事件，一些电商巨头开始把策略重心转向新零售，互联网平台和实体店也在逐步融合。与此同时，人工智能、大数据以及区块链等先进技术也在持续的加速运用，为电商行业带来了完全不同的新突破。这样一来，电商企业不断迈出自己的步伐，在对

客户服务、企业数量、网络营销以及产品创新等方面不断进步，更好地适应了新的市场环境。

三段：分析问题

虽然网络电商在今年获得了很多成就，但也存在着一些问题。通过对整个行业的研究发现，网络电商行业增长自然而然，但有些问题确实需要处理。比如，质量检测、市场规范越来越严格，对产品的品质和客户体验的要求也更高，如何更好地保证产品质量。此外，消费者的口碑和体验对于产品的推广关系到该产品成功还是失败，如何在传统广告和虚假宣传的情况下树立良好的品牌形象已经成为了电商企业需要解决的一个挑战。

四段：提出解决办法

面对问题所带来的挑战，网络电商企业必须采取一些措施以保持该行业的长期可持续发展。由于市场环境是持续发生变化的，有前瞻性的预测对于公司的运营是否正常以及未来是否有望获得突破性发展是非常重要的。在市场的竞争中，企业要积极寻求创新，发挥科技的优势和特点，提高产品的升级换代和品控质量。紧跟市场变化，为消费者提供有特色新产品与服务，使品牌区别化，强化核心竞争力，建立自己的专属口碑。

五段：总结

随着网络电商平台不断涌现，企业间的竞争日益激烈，只有抓住机会，迅速适应市场需求，才能在这个行业立足。在未来，网络电商行业将继续保持快速发展的趋势，相信只要企业把握好时机，保持创新的想法，并积极处理好产品质量和企业形象等问题，便可以获得不间断的成长，为行业做出更大的成绩。