

# 2023年生产计划下半年工作计划 年中工作总结及下半年工作计划(通用6篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 生产计划下半年工作计划篇一

一、本学期我们保育组的具体工作如下：

1、我们认真做好自己的业务工作，组织学习并落实《保育工作管理要求细则》特别是“保育员的操作规范”，逐条理解，逐条对应的实践，加强岗位练兵。

2、对本班房屋，设备，环境和消毒全面负责，为幼儿创设卫生，安全，舒适的生活，学习环境，在保健老师的指导下，严格执行安全为，消毒制度，妥善保管好本班的设备，物品，衣物。

3、强化岗位责任心，采用园部和组员互评相结合，保证幼儿园每时每刻的环境卫生。

二、每月具体工作安排：

9月份：

1、迎接新学期开学的各项准备工作，保证新学期正常有序的开学。

2、加强室内物品，环境卫生消毒。

3、加强业务学习。

10月份：

1、继续加强各项消毒工作，预防秋季传染病。

2、加强一日常规操作。

3、岗位练兵。

11月份：

1、做好保育工作，根据天气变化，及时更换被褥，经常晒被子。

2、加强消毒，预防传染病。

12月份：

1、做好室内保暖工作，防止幼儿因过冷生病。

2、业务学习，岗位练兵。

1月份：

1、整理各班物品，玩具。

2、清洗幼儿的床单。

3、学期总结，整理。

## 生产计划下半年工作计划篇二

20\_\_年\_\_月份我有幸成为公司的一员，主要是在会计工作，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金

日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这一年来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 的状态进入自己的工作状态，我的缺点也是不可掩饰的，我的工作总结请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

## 一、日常工作

(一)严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与账目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

(二)及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

(三)根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

(四)坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

## 二、其他工作

(一)迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接

审计部门对我公司账务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

(二)完成领导交付的其他工作。

三、回顾检查自身存在的问题

(一)学习不够。

当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

(二)对针对以上问题，今后的努力方向是。

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述，在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。

作为财务人员特别需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不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20\_年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

## 生产计划下半年工作计划篇三

销售的过程主要就是解除抗拒的过程。在销售过程中遇到的所有疑问、质疑、推脱、拒绝等等问题统称为销售抗拒。今天本站小编给大家为您整理了销售部门年中总结及下半年计划，希望对大家有所帮助。

今年上半年共销售xx药品227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中xx年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

### 1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗。

### 2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

### 3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内以上□xx年全年计划销售盒，力争盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要

的工作指导和要求。

## 一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.0元/盒，平均销售价格在11.7元，共货价格在3-3.6元，相当于19-23扣，部分地区的零售价格在17.1元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

## 二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务

员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

### 三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

### 四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对xx年下半年工作做出如下计划和安排：

#### 一、市场拓展和网络建设：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为

了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

### 1、北京、天津

下半年销售任务：52800盒、实际回款45600盒公司铺底7200盒

### 2、上海

### 3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

### 4、黑龙江

下半年销售任务：37200盒实际回款：30000盒公司铺底：7200盒

### 5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

### 6、河北



能力强、但缺乏动力

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等x地区

7、河南

要求开发河南地区中的xx地区

8、湖北

要求下半年继续召开会议，进行农村推广

9、湖南

进行协助招商。

10、广东

11、广西

要求开发otc市场，

12、浙江

浙江市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

13、江苏

市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

14、云南

协助招聘

15、福建、江西、四川、新疆、陕西、贵州

报纸招聘

16、山东

确定唯一的总代理，总负责制度，进行必要的市场协助划分。

二、营销计划：

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

三、市场支持

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售以上，给予奖励。

四、管理建议

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

xx年下半年药剂科在院领导的正确领导和支持下，紧紧围绕医院的工作重点和要求，科室成员以团结协作、求真务实、认真负责的精神状态开展工作，现将工作情况总结如下：

一、药品质量管理工作 药品质量不仅关系到患者的生命安全，也关系到医院的医疗安全与信誉， 严把药品购进质量关。

(1)药品购进管理，制定了一套从计划、审核、采购 到验收的完整相关程序，对购进药品名称、批准文号、生产日期、失效期等基本信息认真审核、记录，有质量问题的一律不予入库，从而保证了购进药品的质量。对药品效期实行动态管理，以先进先出为原则，近效期药品及时报告并通知临床科室，从而保证临床用药安全，减少医院损失。

(2)对于购进药品，严格执行药品验收入库制定，对于验收入库药品做到“近期先出”“先进先出”。

(3)对供货商的管理，整理供货商信息档案，索要三证，签订供货质量保证协议书□

二、规范科室管理 ，认真搞好科室的管理工作。

(1)对科室的制度、规范、程序进行了一次梳理，查漏补缺，该完善的完善，制定了一套完整的科室管理文件，使大家有章可循，用制度管人。

(2)主动查找问题，排查矛盾隐患。对科室的成员多做思想工作，积极创造一个轻松快乐的工作氛围，减少差错事故的发生。

(3)做好廉洁行医、反商业 贿赂工作，树立高尚的医德医风形象，严于律己，杜绝歪风邪气，净化医疗领域空气。

三、做好药品招标采购工作，特别是在冬季到来之时， ，科学储存，合理减少库存，少积压，满足临床需求。

四、加强业务培训

加强业务培训，提高从药人员业务素质不仅是提升医疗质量减少差错事故的需要，也是个人发展的一项措施。我科积极搞好“三基”培训测试工作，狠抓从药人员业务素质，督促从药人员参加各种院内外培训，鼓励参加职称、执业资格考试。

## 一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

### 对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

### 对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

### 对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

### 二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

### 三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目

标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

## 生产计划下半年工作计划篇四

严格落实“一岗双责”，明确各岗位安全职责，构建纵向到底、横向到边的安全工作管理体系。加大门卫、传达人员培训力度，加强园所封闭管理，加强安全技防设备的应用管理和维护工作，严格落实幼儿安全接送工作。每周二定期安全检查，发现隐患及时排除。

### （二）按时开展安全教育

将安全教育纳入各班课程表，每周一上午由各班班主任定时开展，严格落实1530安全教育，每月开展一次安全实战演习。

### （三）规范卫生保健要求

合理划分室内外卫生区域，全园每位教职工均承担相应卫生

清洁工作。每周二教职工卫生大扫除与幼儿自我服务课程相结合，确保幼儿园环境卫生。做好饮食卫生安全工作，晨午检及全日观察细致到位，消毒工作落到实处，防止传染性疾病在幼儿园流行。

## 生产计划下半年工作计划篇五

今年以来，在县委、县政府领导下，县委宣传部按照高举旗帜、围绕大局、服务人民、改革创新的要求，以纪念建党96周年和推进学习型党组织建设为重点，大力加强社会主义核心价值观体系建设，为全力打造新赵州、实现经济社会跨越发展和率先实现东部突破提供思想保证、舆论支持和文化条件。

按照中央和省、市委的统一部署，贯穿“没有共产党就没有新中国”主线，集中开展宣传教育活动。

一是开展读书教育活动，引导全县干部职工阅读《中国共产党历史》，学习我党伟大历程、辉煌成就、宝贵经验。

二是组织开展以“纪念中国共产党成立96周年”为主题的征文活动。

三是利用报刊、网络、电视等媒体，开展先进事迹宣传活动。我县优秀共产党员、原教育局局长xxx青春献党、退休后发挥余热的先进事迹在□xxx□□□xxx□等媒体刊播。

四是开展“党魂永驻心间”红色经典歌曲传唱活动，共组织各类群众性歌咏合唱队xxx支，参与人数达xxxx余人□x月xx日、xx日，在xxx广场举办x场大型歌咏比赛，县四大班子领导参加了合唱。

五是组织开展“彩色周末”文化活动，以“庆祝建党九十周年”为主题，每月组织2场专场演出，“七一”前夕举办庆祝

中国共产党成立96周年文艺晚会。

六是在全县开展党史知识竞赛活动，加深干部群众对党建党史知识的理解。

七是组织开展优秀作品展映展播活动，县电视台开展红色经典优秀影片展映周，全县13支电影放映队深入农村放映红色经典影视剧。

八是辉煌成就展示，举办书法美术摄影作品展览、报告座谈、理论研讨，全面展示我县“xx”期间的辉煌成就和“xx”宏伟蓝图。

制定下发了《xxxx的通知》和《xx年度干部理论学习重点和必读书目》，综合运用个人自学、集中学习、集体研讨等多种方式，重点学习党的十八届五中全会精神、xx在河北考察时的重要讲话、全市优化发展环境广播电视大会精神等内容，进一步明确考评范围、考评步骤和具体考评办法，形成科学合理的学习绩效考评体系和有效的考评机制。充分利用“xxx”学习的平台，举办了《xxxx中国共产党党史》、《领导干部心理压力缓解与调适》等知识讲座。组织开展理论研讨活动，举办理论骨干培训班，提高党员干部学以致用，把学习成效转化为工作成果的能力。目前共组织开展不同层次的理论研讨会xx次，收集研讨文章80余篇。同时，把《xxx—xx县领导干部调研成果汇编一书》发放到全县党员干部手中，进行交流，指导实践。

深入挖掘xx县历史文化“xxx”“xxx”“xxx”等三项非物质文化遗产项目被列入xx省第四批非物质文化遗产名录，我县省级非遗项目达到七项。群众性文化活动蓬勃开展，上半年共举办文艺演出xx场次，联欢会xx场次，运动会xx场，参与群众达xx万人次。繁荣文学艺术创作，成立民间艺术、音乐舞蹈、朗诵等xx个专门协会，吸收会员xxx余人，使我县文艺协会达



到x个，会员达到xxx人，创作出一批文艺精品□□xxx□获xxx文艺繁荣奖。文化产业发展势头强劲，数字电影院即将投入使用，建成庆源书画院、梨乡书画院，组建演艺公司、包装装潢印刷公司□xx古城保护与新区开展项目□xx故里项目□xxx“彩色周末”文化活动及建党96周年系列活动等3个招商项目在xx年石家庄市文化项目招商签约仪式上成功签约，签约资金达xxxxx万元。

新闻宣传工作紧紧围绕转型升级、跨越赶超和全县中心工作，牢牢把握正确舆论导向，共在市级以上媒体播发稿件92篇，其中国家级媒体3篇，省级媒体33篇，市级媒体56篇，有力提升了赵县形象。1月9日，《实施“工业强县”战略冲击全省30强——访xxx县委书记xx》在xx日报和xx晚报刊发，并在市电台早新闻、市电视台播出□x月xx日，反映优化发展环境的消息□xx强化措施力促工业发展——主动服务“零距离”生产经营“零干扰》在xxx一版显著位置刊发，书记zxc作出重要批示，对xxx做法给予充分肯定□x月xx日，□xxx小麦丰收在望》在农民日报一版头条位置刊发，报道了赵县农业工作的好做法，在社会上产生重大影响。

以“三化”建设、“四个一批”为重点，扎实推进农村精神文明创建活动，共有xx个村进入第七批文明生态村创建行列，农村面貌发生显著变化；根据省、市突出抓好“四个一批”建设的有关精神，推荐xx省市级文明集市。成立全县红白理事会，推动农村移风易俗工作深入开展。扎实推进未成年人思想道德建设工作，组织开展“我当一天家”、“拜一次年”、“做一次志愿者”、“给祖国母亲拜大年”等道德主题实践活动，积极推进“春节感恩行动”；按照市未成年人道德建设测评体系的要求，把任务目标层层分解，责任落实到单位，落实到人，加强督导检查，抓好各项工作的落实。

# 生产计划下半年工作计划篇六

时光易逝，转眼之间我来\_\_财务部工作已有一年时间了。虽然时间不长，但是这段时间在领导的关心和同事们的帮助下，我在工作上收获颇丰。进入部门后我一直就职于成本核算岗，负责铸造车间的成本管理工作。下面我将近一年时间来自己的工作情况进行总结：

## 一、岗位认知

在\_\_，财务管理制度实行的是责任会计。责任会计是把厂内经济责任制与会计结合起来。企业内部除了进行财务核算以外，还按照内部经济责任制的原则，成立责任会计中心(车间、技术、经营、管理部门)。按照责任归属，确定责任单位，明确责任指标，以各责任单位为主体按责任指标进行核算、控制、监督，实行统分结合、双层核算。按照这种制度，于是，我来到了铸造车间，担任铸造车间成本核算专员。

现代成本会计的七个主要职能是成本预测、成本决策、成本计划、成本控制、成本核算、成本分析和成本考核。成本决策是成本会计的重要环节，在成本会计中居于中心地位。它同成本会计其他职能是密切联系的，成本预测是成本决策的前提，成本决策是成本计划的依据，成本控制是实现成本决策既定目标的保证，成本核算是成本决策预期目标是否实现的最后检验，成本分析和成本考核是实现成本决策目标的有效手段。目前，我的工作主要是成本核算、成本分析和成本控制以及成本预测。另外，在柳机成本核算采用定额成本法，产品成本计算采用分类法。

## 二、工作内容

(一)负责编制本车间产品成本报表。

(二)负责开展分析产品成本报表主要项目分析，提出成本改

进建议。

(三) 负责监督车间材料领用。

(四) 参与车间各项物资期末盘点。

(五) 协助成本管理科科长制订产品定额。

(六) 协助编制本车间年度费用预算。

(七) 负责控制车间预算开支进度，监督预算开支情况。

(八) 负责汇总并核对预算开支。

### 三、个人情况

本人自参加工作以来，遵守国家法律法规以及公司的各种规章制度，思想上进，积极主动，任劳任怨，认真学习本岗位的相关知识，积极参加公司举办的各类学习及专业培训，工作中立足本岗位，虚心向老师傅请教。

(一) 严于律己，遵章守纪，团结同事。

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，正确处理好工作与私事的关系；同时我认真学习并严格遵守公司的各项规章制度；团结同事，积极合作，努力做好车间工作和部门工作的沟通与衔接。另外，我会充分利用业余时间进入公司内网了解公司的财务制度或者做好理论知识的储备和更新。

(二) 能够做好本职财务工作。

作为一名制造企业成本会计，我深知成本管理是财务工作中十分重要的一项工作内容，在前任成本会计巫连安的指导下，我认真学习公司成本管理流程，现已基本掌握本岗位的工作

方法，每月能按时编制成本报表做好成本核算工作，及时跟进费用预算开支进度做好成本控制工作，并以成本报表为基础努力做好成本分析工作，另外，协助科长做好项目的财务分析成本预测工作。

#### 四、存在不足

虽然我已经认真投入到了工作上，但是在工作中仍然出现了很多问题，不过这些问题都在领导的指导和同事的帮助下一一得到了解决。总结这些出现的问题，暴露出了我主要存在以下方面的不足：

##### (一) 实践经验不足。

来成本管理科近一年时间，会遇到很多新问题，遇到这些新问题有时会手足无措。在制造企业的财务中成本核算本身是很重要也是很复杂的一项工作，再加上铸造车间和其他车间相比的特殊性，也使得工作开展稍显困难。而且成本核算工作需要十分清楚生产流程和领料流程，仅仅懂财务知识还不够，这些方面实践经验的不足都会使我遇到一些问题。

##### (二) 理论联系实践不紧密。

刚开始，我未能把从书本上学到的理论知识充分运用到实际工作上来，未能有效运用理论知识来指导实际工作。

##### (三) 成本管理不到位。

成本核算仅仅是基础工作，真正的成本核算要为成本管理服务，要能为公司决策提供有效信息。成本核算不是目的，重要的是要以成本核算为基础，认真做好成本分析、成本控制、成本预测以及成本决策，上升到成本管理、管理会计的高度。

#### 五、努力方向

根据自身在工作中暴露出来的问题，我需要从以下几个方面努力：

(一)注意积累实践经验。虚心向师傅请教，多向身边同事学习，全面掌握工作内容。多去车间走动，了解生产和领料，以防今后再出现不必要的失误。

(二)逐步向成本管理工作转变。先掌握好基础的成本核算工作，然后学会运用各种财务分析方法做好成本分析等成本管理工作，真正让成本核算为成本管理服务。

(三)加强理论学习，做好知识更新。财经政策日新月异，需要我们不断更新知识结构，全面掌握知识体系。并把学到的理论知识充分运用到实际工作当中去。

以上仅仅是我个人一点肤浅的认识，由于刚刚踏上工作岗位，还对具体实践工作认识不深、经验不足，这是我需要继续努力的地方。可能这些想法不具现实性，但能帮助领导了解我。如果上述想法有不妥当的地方，还请领导多多指导，我将虚心学习。

最后，感谢领导和同事们一直以来对我的关心和帮助。希望在我成为公司一名正式员工之后能更好的一起工作，团结协作，共同努力，为公司的发展而努力。