# 最新年终岁末总结词(5篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-10-16

*年终岁末总结词一一、妇幼保健服务机构与人群。扶沟县辖16个乡、镇、场，411个行政村，总人口744315人。县卫生局辖16个乡、镇、场卫生院，411个村卫生所。全县已婚育龄妇女147645人，7岁以下儿童52582人，5岁以下儿童35364...*

**年终岁末总结词一**

一、妇幼保健服务机构与人群。

扶沟县辖16个乡、镇、场，411个行政村，总人口744315人。县卫生局辖16个乡、镇、场卫生院，411个村卫生所。全县已婚育龄妇女147645人，7岁以下儿童52582人，5岁以下儿童35364人，3岁以下儿童220\_人，当年出生6411人。

二、认真做好围产期保健工作，提高孕产妇系统管理率，降低孕产妇死亡率。

围产期保健工作是妇幼保健的重要内容，一直以来党和政府都给予高度重视，特别是新型农村合作医疗制度实施，极大地提高新法接生率和住院分娩率，孕产妇和新生婴儿的生命安全得到大力保障。各级妇幼保健人员，大力开展孕产妇系统管理工作，县妇幼保健院增设围产期保健门诊、高危妊娠门诊及孕妇学校。活产数6411人，产妇总数6404人，孕产妇系统管理5503人，孕产妇系统管理率85.84%;产后访视5669人，产后访视率88.43%;住院分娩6173人，住院分娩率96.29%;新法接生6351人，新法接生率达99.06%;孕产妇死亡3例，孕产妇死亡率46.79/10万。

三、扎实做好儿童保健工作，提高儿童系统管理率，降低5岁以下儿童死亡率。

儿童保健工作是妇幼保健另一项重要内容，儿童是祖国的希望，民族的未来，倍受各级党委、政府的重视。当年7岁以下儿童保健管理46941人，儿童保健管理率达89.27%;3岁以下儿童系统管理19350人，3岁以下儿童系统管理率达87.92%。5岁以下儿童营养评价，实查29565人，结果显示中重度营养不良患病率1.15%，说明儿童的营养状况有待改善。县妇幼保健院“六一”儿童节前夕，在县教委大力支持下，在各幼儿园教职员工积极配合下，对城镇所属的7所幼儿园集体儿童进行全面系统的体格检查，共体检2109人，检出缺点疾病630人，检出率为29.87%。对检出的轻度贫血176人，佝偻病120人，龋齿350人，腹股沟疝9人，乙肝表面抗原携带者3人，在保护儿童隐私前提下，提出相应的诊疗处理意见，深得家长的好评。通过群策群力的保健措施实施，全县5岁以下儿童死亡79例，5岁以下儿童死亡率12.32‰;婴儿死亡率58例，婴儿死亡率9.05‰。

四、积极做好妇女病普查普治工作，改善妇女整体健康状况，保护劳动力资源。

妇女是重要的劳动力资源，是经济建设的主力军，国家一直给予相应的保护政策。县、乡医疗保健、计生部门共对79443名妇女进行了妇女病普查普治，检查率为161.42%，查出妇科病35808人，妇科病率为45.07%。在县妇联大力支持下，县妇幼保健院坚持一年一度的城镇妇女病查治工作，3—5月份共普查单位98个，普查人数870人。由于普查的项目全，有乳腺检查、妇科检查、b超检查、阴道镜检查、宫腔镜检查及阴道脱落细胞学检查，妇女患病率达80.00%，查出子宫颈癌3例，属较高水平。经过相应的规范治疗，妇女整体健康状况得到明显改善。

五、继续做好计划生育技术指导工作，杜绝计划生育手术死亡的发生。

计划生育技术指导工作，仍是妇幼保健重要内容。县妇幼保健院作为全县计划生育技术指导单位，一直注重对乡级计划生育工作的规范培训，取得明显效果。当年各项节育手术总数4884例，放取节育器占49.30%，输卵管结扎占2.83%，人工流产率占10.24%，药物流产占20.07%，引产占2.52%，无一例引产死亡发生。

六、做好妇幼卫生监测工作，为全省实施干预措施提供科学依据。

自19\_\_年以来，我县一直是省孕产妇死亡、5岁以下儿童死亡及出生缺陷监测点。孕产妇死亡监测在全县实施，5岁以下儿童死亡监测在崔桥乡实施，出生缺陷监测在县医院和保健院实施。多年来县医院妇产科、小儿科、保健院保健科、崔桥卫生院防保站，始终保持严谨的工作态度，认真的工作作风，踏踏实实、甘干奉献，每季度向上级输送宝贵的科研资料，为全省制定切实可行的妇幼卫生工作方略，做出自己应有的贡献。

七、实施生殖健康/计划生育国际合作项目，促进我县妇幼卫生工作紧跟时代的发展步伐。

中国—联合国人口基金第六周期生殖健康/计划生育项目在我县实施以来，极大地提升了全县妇幼保健工作服务能力。以人为本，以人的全面发展为中心，以群众需求为出发点的理念已深入人心。项目信息科学管理、青少年保健门诊及计划生育规范服务培训，以及项目县互访参观学习，使我们大开了眼界，把握住了妇幼卫生发展的时代脉搏。青少年保健门诊、孕妇学校、围产期保健、计划生育服务门诊的规范建立与正常运行，使我县妇幼卫生工作跟上了时代的发展步伐，妇幼保健工作面貌一新，优质规范服务及各项健康教育活动的开展，使我县妇女、儿童、男性及青少年受益非浅。

八、实施出生及出生缺陷监测项目，掌握个案信息，锻炼一批专业技术队伍，进一步提高妇幼卫生信息质量。

20\_\_年国务院淮河流域癌症综合防治项目全面启动，实施出生及出生缺陷监测项目，各乡、县直医疗保健单位及时网络直接出生、死亡及缺陷信息，保健院保健科负责终审。自20\_\_年6月下旬实施以来，截至到11月22日已累计上报6870例，出生缺陷17例，不但及时掌握了个案信息，拓宽妇幼保健服务内涵，而且锻炼一批专业技术队伍，进一步提高妇幼卫生信息质量。

**年终岁末总结词二**

工作总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点;可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面小编就和大家分享年终岁末工作总结，来欣赏一下吧，希望能够帮到你们!

转眼间，20\_\_年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20\_\_年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为\_\_\_万，其中一车间球阀\_\_\_万，蝶阀\_\_\_,其他\_\_\_万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_\_客户的球阀，\_\_\_客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_\_、\_\_\_、\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_、\_\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4)公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

五、明年工作计划

(一)销售目标

初步设想20\_\_年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为\_\_万左右，球阀\_\_\_万左右，其他\_\_万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

(二)销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“\_\_”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“\_\_”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20\_\_年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广\_\_品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为\_\_推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得\_\_很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

(三)销售部管理

1、人员安排

1)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

2)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

3)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

4)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

5)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

6)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

1)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

2)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

3)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

\_\_年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

一、邮政业务发展进一步加快。

1、储蓄业务发展较快\_\_年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200\_\_\_\_，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成200\_\_\_\_元净增额肯定是完成不了收入任务的。

因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.\_\_\_\_以下、控制库存现金在\_\_\_\_以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成的，截止3月20日，累计余额达31，77\_\_\_\_元，上划资金4，85\_\_\_\_元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中42\_\_\_\_元的保费中有8\_\_\_\_以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，截止6月20日，我局邮储净增余额3，65\_\_\_\_元，仅比3月20日少了7\_\_\_\_。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额656\_\_\_\_元，完成了全年计划的182、\_\_\_\_，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。

\_\_年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家邮政局发出的《关于加快\_\_年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这顶工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42\_\_\_\_元，超出了原订的30\_\_\_\_元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中共有1\_\_\_\_储蓄单位、6\_\_\_\_个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。

今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5\_\_\_\_多元。另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了\_\_的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、\_\_发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.\_\_\_\_元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4\_\_\_\_万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片\_\_枚，为移动公司制做了\_\_枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的空破。

二、邮政服务水平有了一定的提高服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。

今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[\_\_]1号文件下发了《\_\_邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5\_\_\_\_职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6\_\_\_\_次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县营业员、投递员资格评定考试，对原有的营业员、投递员进行了重新评定，共评定出投递员五名、营业员2\_\_\_\_。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

三、安全生产工作得到加强安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。

尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器1\_\_\_\_、110联网报警器\_\_\_\_、关门提醒器1\_\_\_\_。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。与此同时，我局根据《邮政局(所)营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查\_\_\_\_，安全保卫专项检查\_\_\_\_，进行防抢演练\_\_\_\_。半年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工作都能安全的开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

四、其他工作开展的比较顺利。

1、职工业余文化活动丰富多彩我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。

今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会(排球、篮球比赛)，党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

2、各种劳动竞赛开展的有声有色。

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

3、加强了设施建设为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为\_\_\_\_支局安装了大的局，更换小局、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。

另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储比重已经占到78、\_\_\_\_以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个实质性的改变。

扶沟县20\_\_年妇幼保健工作，在县委、县政府的领导下，在上级业务部门指导下，在妇联、教育、计生等相关部门配合下，通过各级医疗保健人员的共同努力，圆满完成了各项工作任务。为了发扬成绩，查找不足，现将一年来的工作情况总结如下：

一、妇幼保健服务机构与人群。

扶沟县辖16个乡、镇、场，411个行政村，总人口744315人。县卫生局辖16个乡、镇、场卫生院，411个村卫生所。全县已婚育龄妇女147645人，7岁以下儿童52582人，5岁以下儿童35364人，3岁以下儿童220\_人，当年出生6411人。

二、认真做好围产期保健工作，提高孕产妇系统管理率，降低孕产妇死亡率。

围产期保健工作是妇幼保健的重要内容，一直以来党和政府都给予高度重视，特别是新型农村合作医疗制度实施，极大地提高新法接生率和住院分娩率，孕产妇和新生婴儿的生命安全得到大力保障。各级妇幼保健人员，大力开展孕产妇系统管理工作，县妇幼保健院增设围产期保健门诊、高危妊娠门诊及孕妇学校。活产数6411人，产妇总数6404人，孕产妇系统管理5503人，孕产妇系统管理率85.84%;产后访视5669人，产后访视率88.43%;住院分娩6173人，住院分娩率96.29%;新法接生6351人，新法接生率达99.06%;孕产妇死亡3例，孕产妇死亡率46.79/10万。

三、扎实做好儿童保健工作，提高儿童系统管理率，降低5岁以下儿童死亡率。

儿童保健工作是妇幼保健另一项重要内容，儿童是祖国的希望，民族的未来，倍受各级党委、政府的重视。当年7岁以下儿童保健管理46941人，儿童保健管理率达89.27%;3岁以下儿童系统管理19350人，3岁以下儿童系统管理率达87.92%。5岁以下儿童营养评价，实查29565人，结果显示中重度营养不良患病率1.15%，说明儿童的营养状况有待改善。县妇幼保健院“六一”儿童节前夕，在县教委大力支持下，在各幼儿园教职员工积极配合下，对城镇所属的7所幼儿园集体儿童进行全面系统的体格检查，共体检2109人，检出缺点疾病630人，检出率为29.87%。对检出的轻度贫血176人，佝偻病120人，龋齿350人，腹股沟疝9人，乙肝表面抗原携带者3人，在保护儿童隐私前提下，提出相应的诊疗处理意见，深得家长的好评。通过群策群力的保健措施实施，全县5岁以下儿童死亡79例，5岁以下儿童死亡率12.32‰;婴儿死亡率58例，婴儿死亡率9.05‰。

四、积极做好妇女病普查普治工作，改善妇女整体健康状况，保护劳动力资源。

妇女是重要的劳动力资源，是经济建设的主力军，国家一直给予相应的保护政策。县、乡医疗保健、计生部门共对79443名妇女进行了妇女病普查普治，检查率为161.42%，查出妇科病35808人，妇科病率为45.07%。在县妇联大力支持下，县妇幼保健院坚持一年一度的城镇妇女病查治工作，3—5月份共普查单位98个，普查人数870人。由于普查的项目全，有乳腺检查、妇科检查、b超检查、阴道镜检查、宫腔镜检查及阴道脱落细胞学检查，妇女患病率达80.00%，查出子宫颈癌3例，属较高水平。经过相应的规范治疗，妇女整体健康状况得到明显改善。

五、继续做好计划生育技术指导工作，杜绝计划生育手术死亡的发生。

计划生育技术指导工作，仍是妇幼保健重要内容。县妇幼保健院作为全县计划生育技术指导单位，一直注重对乡级计划生育工作的规范培训，取得明显效果。当年各项节育手术总数4884例，放取节育器占49.30%，输卵管结扎占2.83%，人工流产率占10.24%，药物流产占20.07%，引产占2.52%，无一例引产死亡发生。

六、做好妇幼卫生监测工作，为全省实施干预措施提供科学依据。

自19\_\_年以来，我县一直是省孕产妇死亡、5岁以下儿童死亡及出生缺陷监测点。孕产妇死亡监测在全县实施，5岁以下儿童死亡监测在崔桥乡实施，出生缺陷监测在县医院和保健院实施。多年来县医院妇产科、小儿科、保健院保健科、崔桥卫生院防保站，始终保持严谨的工作态度，认真的工作作风，踏踏实实、甘干奉献，每季度向上级输送宝贵的科研资料，为全省制定切实可行的妇幼卫生工作方略，做出自己应有的贡献。

七、实施生殖健康/计划生育国际合作项目，促进我县妇幼卫生工作紧跟时代的发展步伐。

中国—联合国人口基金第六周期生殖健康/计划生育项目在我县实施以来，极大地提升了全县妇幼保健工作服务能力。以人为本，以人的全面发展为中心，以群众需求为出发点的理念已深入人心。项目信息科学管理、青少年保健门诊及计划生育规范服务培训，以及项目县互访参观学习，使我们大开了眼界，把握住了妇幼卫生发展的时代脉搏。青少年保健门诊、孕妇学校、围产期保健、计划生育服务门诊的规范建立与正常运行，使我县妇幼卫生工作跟上了时代的发展步伐，妇幼保健工作面貌一新，优质规范服务及各项健康教育活动的开展，使我县妇女、儿童、男性及青少年受益非浅。

八、实施出生及出生缺陷监测项目，掌握个案信息，锻炼一批专业技术队伍，进一步提高妇幼卫生信息质量。

20\_\_年国务院淮河流域癌症综合防治项目全面启动，实施出生及出生缺陷监测项目，各乡、县直医疗保健单位及时网络直接出生、死亡及缺陷信息，保健院保健科负责终审。自20\_\_年6月下旬实施以来，截至到11月22日已累计上报6870例，出生缺陷17例，不但及时掌握了个案信息，拓宽妇幼保健服务内涵，而且锻炼一批专业技术队伍，进一步提高妇幼卫生信息质量。

20\_\_年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了海普瑞投资失败的痛，痛定思痛通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的思想确定了我的价值投资理念。下半年在市场极度低迷大盘市盈率处于历史底部区域时，敢于在别人恐惧时抓住这次重大机会以6倍市盈率逐步建仓银行股，完成了建仓工作。现将今年的投资工作回顾如下：

一、无知

20\_\_年10月20\_\_买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。

这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20\_\_年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20\_\_年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沬的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢?我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会;在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合;不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待;当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头。

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业。

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平。

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。

在大盘pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析hpr：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。

历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股,盘点20\_\_年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)，一部分是题材股(如20\_\_年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

时间飞逝，转眼20\_年年关已到，我到\_公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，\_公司见证了我从无到有。从今年\_月\_号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年，\_公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

20\_年初，我以应届生身份来\_公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在\_的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在\_公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

一、个人成长方面

1、心态转变。学校的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在\_有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入\_，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

二、工作方面

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入\_公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知已知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司\_x项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

三、存在不足

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为\_公司多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求;对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的\_员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，20\_年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析hpr：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。

历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股,盘点20\_\_年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)，一部分是题材股(如20\_\_年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找