# 部门季度工作总结(大全15篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-16

*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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家...*

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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**部门季度工作总结篇一**

xxxx年是大略而不平凡的一年，物业办事行业面对很多严峻的挑衅，经济效益也不如往年成气，市场竞争也比较猛烈，是以工程补缀也有了更高的要求。为了适应市场要求，我们在本年连续进步工程补缀技巧，xx集体工作绩效，专业技巧，办局势度，轨制规章及外围单位办理等方面有了渐渐明显提拔。为了总结经验，寻找差距，筹划前景，促成xxxx年工作再上一个新的台阶，现将xxxx年工作总结以下：

1、叠加地区大家楼道照明开关改声控和触摸延时开关;

本年第一季度紧张对叠加大家楼道照明办法开关进行调换改装，将总进户门进门口和楼道拐弯口换成声控延时开关，业主家门口换成触摸延时开关，在也不会产生业主到家忘了关灯，促使灯胆灯头烧坏的现象产生，也到达了节能的结果。

2、独栋弱点题目查找和规复监禁工作

因为独栋别墅违章改建导致弱点系统扫数瘫痪，xx户线路扫数断，xx户主线断，报警电源坏1只，解码器坏4只，系统拒却器坏6只，把握箱坏4只，在公司带领和办事中间经理屡次和开辟商和谐雷同下，获得了开辟商赞成办理，在施工队进入施工现场时，我们克服人员少，进行不时监督，两人彼此轮着看，除了给业主平常报修外，别的时候都跟着施工队，固然在跟着的时候也发觉了很多题目，偷工减料，能省事就省事的办理方法，埋线管不敷深等题目，在我们强有力的要求下，促使施工队根据标准施工，如今独栋弱点根本已经规复了常态。

3、平常补缀工作的展开;

本年我工程部接到补缀单xx张，结束xx张，补葺率在百分xx以上。前后结束了叠加地区xx台电梯基坑水泥块及废料料理工作，xx号门口总污水管道下榻调换补缀工作，叠加xx号，xx号，xx号，xx号，xx号，xx号，xx号合计7户没上水总阀，因为开辟商施工队莳植绿化时把埋住了，经过议定我们工程部两个多礼拜的竭力查找，找到5户总阀的位置地点，把挖出来后，从头进步了井的高度并做了井盖，另有xx号和xx号因为没找到，最终和谐自来水公司关掉总阀，停水两小时，从头安置了阀门，并给叠加地区扫数井盖涂上了绿色的油漆，促使其和绿化构成一体。另对二组团景观桥护绳的调换，梅雨季候对小区扫数房屋渗漏水进行查抄，对有渗漏的及时和开辟商施工队关联，及时补缀，此工作获得了业主富裕必定。在雷暴雨期间及时对小区明沟管道废料疏浚工作以及做好排洪防汛工作，在本年的第三季度注重对小区屋檐滴水，老虎窗渗水，存在各种遗留题目进行汇总，发文开辟商和谐办理，如今因为屋檐滴水开辟商施工队明了阐明没法修复，该题目真在和谐当中，寻找自动可行的方法。另在本年梅雨季候到临时给三组团安置了一台xxv水泵，因为先前异国xxv电源可供，我们克服人员少，时候紧的环境下，开路面槽，挖沟埋管，穿线，巩固，终究赶在暴雨到临时安置好，确保了本年防洪工作美满顺利的结束，在本年xx。5火警日的第二天我们就对小区扫数的消防办法进行查抄，查抄时发觉的题目还是比较多的，有点是平常有点马虎没注意到，比如电梯基坑油杯油溢出来，异国及时料理，如果有甚么烟头掉下基坑，这也是火警变乱的苗头，我们及时构造电梯保养人员赐与料理并鞭策今后发觉满时及时做好料理工作，别的叠加楼道消防灭兵器xx只压力已经不敷，别的办事中间也必要增加一箱灭兵器，该题目已经向余经理做了报告请教。还特别向几个外围单位强调做好消防工作，对所管辖的电器配置做好绝缘测试，线头螺丝紧固工作，这个月紧张对几个组团河道的潜水泵进行绝缘检测工作和扫数上水管，各种阀门，水泵，做好防冻工作。

4、平常配置保护保养环境

如今小区配置保养环境整体还是比较到位的，扫数的配置根据配置保养阐明书进行保养，如今都处于精良的工作状况。

1、小区罗芬路美兰湖路围墙xxxx千多平方刷油漆保养题目，因为该处围墙比较超高，我们补缀人员包括我在内只有两名，一周工作日除了歇息天，只有三次碰在一路的机遇，另有当真处理业主平常报修，所以在人员配置设备摆设方面是很难结束的，是以该工作也向余经理做了报告请教是不是请外单位人员结束，等待回应中。

2、小区一号桥二号桥的雕栏，大闸门的配置，xx号闸门配置，儿童乐土，刷油漆保养，油漆报告已经打了，正在等待油漆。

3、小区监控摄像头坏5只，别离为西大门西向北，xx号西向东，xx号北向西，xx号北向南，水闸门，周界报警坏两对，别离为xx防区和7防区。该报告已经打到公司采购。

1)专业技巧程度还比较欠缺，一专都能的程度还达不到

2)工作流程中，典范操纵的联合性不强，对外围单位监督查抄工作做得不敷细致

3)养护单写的不是很典范，笔迹不敷机灵，

4)堆栈材料摆放不敷典范，东西摆放比较乱，异国贴明显标签

5)个别工作进度均比筹划耽搁滞后，补缀工作的效果和补缀质量有待进步

6)和各部分工作跟尾还不是很完满

1)筹划：紧张对xxxx年的工作做一个全年工作筹划，月月有进展，周周有活忙，每天有落实。根据小区实践工作必要进行公道分派人员，把工作落实到人，责任到人。

以上便是我xxxx年工作总结，有不敷的地方还请带领和同事们责怪斧正!

**部门季度工作总结篇二**

我通过企业人才招聘走上秘书岗位主要从事文秘方面的工作，作为在一名还没有任何工作经验大学毕业生，面对办公室秘书这样一个对个人综合素质及工作能力要求较高的岗位我一直谦虚求教，努力做好本职工作，按照岗位基本要求，努力到五勤、诚心当好四员。五勤就是眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤四员就是为各级领导和邮政事业当好参谋员、信息员、宣传员和服务员。几个月来我秉承自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务，把自己多年来在学校所学到的书本经验用在实践工作中，严于律己，克尽职守;在领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了所承担的任务。下面我就这个月以来的工作情况向各位领导作个简要汇报。

一、努力学习全面提高自身素质

办公室工作是一个特殊的岗位它要求永无止境地更新知识和提高素质。为达到这一要求我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余我总要利用一定的业余时间向书本学习除了认真阅读《中国邮政报》、《云南邮政》、《现代邮政》等报刊杂志外我还经常自费购买一些工作需要的参考书。

如在我刚入局时，为了尽快进入岗位角色，我自费到书店买了一百多元钱的秘书方面的书。二是向领导学。在办公室工作与领导接触的机会比较多。一年来我亲身感受了市局各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术使我受益匪浅收获甚丰。三是向同事学。古人说三人行必有我师。作为一名大学毕业生，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个工作人能力发展的瓶颈，我觉得，局里的每位同事都是我的老师他们中有业务骨干有技术尖兵有文字高手。正是不断地虚心向他们学习求教把书本经验转化为实践经验，我自身的素质和能力才得以不断提高工作才能基本胜任。在局里工作个月以来我个人无论是在敬业精神、思想境界还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步较好的完成了本职工作。

二、加强修养时刻注意自我约束

在办公室工作与上下左右及社会各界联系非常广泛我始终牢记自己是邮政局的一员是领导身边的一兵言行举止都注重约束自己，对上级机关和各级领导做到谦虚谨慎尊重服从;对基层对同事做到严于律己宽以待人对社会对外界做到坦荡处事自重自爱。一句话努力做到对上不轻漫对下不张狂对外不卑不亢注意用自已的一言一行维护各级领导的威信维护邮政企业的整体形象。

三、勤奋工作回报领导和同事的关爱

我初次参加工作以来局领导和各位同事了我许多政治上的关心、工作上的帮助和生活上的关怀。我能有今天永远也不会忘记领导和同志们的关爱，我惟一的回报方式就是努力地工作。我十分珍惜这份来之不易的工作珍惜这良好的工作环境同时也被局领导和机关全体同志的敬业精神深深感动。近半年来对领导安排的所有工作我从不讲任何客观理由和条件总是默默无闻地努力完成。据自已粗略统计撰写各类文字材料近几十余篇每当我的工作得到领导和同志们的认可每当想到自己的努力能为邮政事业发展起到一定作用时那种成就感那种自豪感是任何语言也无法表达的。工作不仅是我谋生的手段更是我回报领导和同志们的方式也是一个人实现人生价值的惟一选择。

四、尽心履职全心全意服务好领导，服务好基层

作为办公室秘书我的理解是没有什么谋求利益和享受待遇的权力只有承担责任、认真工作的义务。在平时的工作中对领导交办的工作从不讨价还价努力保质保量完成对自己分内的工作也能积极对待努力完成做到既不越位又要到位更不失职。在同办公室其他几位同事的工作协调上做到真诚相待互帮互学。一年来办公室的工作得到了局领导的认可这是我们团结奋斗、共同努力的结果。

五、存在的主要问题

一、缺乏工作经验，独立工作能力不足。

二、在学习中还不够积极主动，认识还没有到位。

三、对办公室工作情况缺乏认识，对秘书岗位工作情况估计不足。

总而言之总结个月以来的工作我可以问心无愧地说，自己尽了心努了力流了汗。不管这次述职能否通过我将一如既往地做事一如既往地为人也希望领导和同志们一如既往地待我。

**部门季度工作总结篇三**

20xx年第一季度，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，圆满完成财务部各项工作的同时，配合各部门协调工作，做出以下总结：

及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于年度支付的款项未收回发票入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

对\*\*的财务核算进行了内部稽核，发现\*的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而xx财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标；完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。根据医院的减免税政策，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免；准备\*\*医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料，通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的`重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户；以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润最大化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

随着企业管理的进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。今年，公司为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，制定了责任状考核办法，细化了各项指标和日常工作的考核。在此基础上，我们也加大了财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。详细制定了《货币资金管理办法》等，将内控与内审相结合。在今年的财务管理工作中，最重要的一点就是借助公司的考核体系，将管理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。将费用预算通过月份考核与工资挂钩，全面提高了财务核算质量。遵纪守法，实事求是的体现财务经营成果，做到诚信纳税。并荣获赤峰市地税局颁发的所得税“百佳诚信纳税人”奖。

财务部门既是一个监督部门又是一个服务部门，要树立诚信服务的理念。作为财务人员，我们在公司加强管理，规范经济行为，提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！

**部门季度工作总结篇四**

20\_\_年加入贵公司，任行政助理工作，之前有过一点相关工作的经验，但来到贵公司后我虚心向人请教和学习，一切都从零学起，从零做起，使自己从零中慢慢成长和完善，使自己的行为标准、思想觉悟和工作能力尽快的向公司要求的目标靠拢，希望自己能早日加入设计行业的大集体。

一年的时间很快过去了，在这一年里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，这次的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过网络、报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。我是5月份来到公司工作，担任公司行政助理工作，主要是做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。概括来说，行政管理在企业中主要有管理、协调、服务三大功能;其中管理是主干，协调是核心，服务是根本。总而言之，行政管理的实质就是服务。

在这一年中，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成了以下本职工作：公司的两次变更手续公司员工联系单、固定资产、办公明细等电子文档的的更新各类杂志、报纸订阅时间的统计及后续工作工作区域的卫生管理及执行做好办公用品的管理工作：做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足员工工作的需要办公耗材及办公用品的采购、维护与维修工作认真地做好公司领导及行政经理交办的其它工作为了公司工作的顺利进行与客户之间的工作协调，及时将客户需求反馈给公司领导及设计师。及时将设计任务分配给各个设计师。除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，正确认真的对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

4、工作质量、成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率相对较高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在未来的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，希望能为公司的发展做出更大更多的贡献。

**部门季度工作总结篇五**

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止x月x日，我网点存款总额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的x%。其中个人储蓄存款余额达到x万元，比年初新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%；对公存款余额达到x万元(不含理财产品)，比年初新新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%.

2、中间业务收入x万元，完成年度计划的x%

3、一季度销售黄金xg，营销理财产品x万元。

4、一季度新增优质个人客户x户，新增对公客户x户，新增企业网银x户。

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降x万元，下降原因：x月末“某某单位”划走x万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。

巩固已取得成绩，做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**部门季度工作总结篇六**

(一)银行融资成绩显著，公司资金良性运转

《国务院关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》(国发〔〕19号)出台，提出了全面清理核实并妥善处理融资平台公司债务、对融资平台公司进行清理规范、加强融资管理和银行业金融机构等的信贷管理、坚决制止地方政府违规担保承诺行为等严厉措施。“高压”之下，银行对投融资平台的贷款采取了更加严格的审查，甚至暂停增量贷款。在这前所未有的融资压力面前，我们开拓创新求突破，攻坚克难谋融资，截止到目前，今年已实现贷款到位资金突破15亿元大关，实际到位资金15.45亿元，完成了全年自定目标的115%。其中，利用国家开发银行支持地方政府棚户区改造项目的机会,积极与国家开发银行江苏省分行的合作,在较短的时间内完成了西安路2、4、6、8号地块及农科院地块的12亿的项目贷款工作, 目前开行已放贷8200万元。另外，公司将资金流的管理摆在企业经营管理的重要地位，采取了优化资金流向、控制资金流量、规范资金流程和盘活资金存量的方法，努力提高企业资金流的管控水平。1-9月份共组织资金收入(土地出让金、贷款等)共计30.03亿元，发生资金支出(贷款本息、工程款、投资款、交市财政等)共计34.07亿元。

(二)狠抓工程和拆迁项目，有序推进重点工程

今年，是我公司成立以来吸引外来投资和公司自身对外投资项目最多也是最大的一年。其中，按序时进度商业投资达15亿的淮安万达广场大商业布局已确定，现已进入内装阶段，计划12月中旬正式开业。投资达5亿元的市国际会展中心内外装、道路、绿化、铺装、景观、小品、空调、电梯、设备、消防等已于9月22日全面完成，并成功承办了台商论坛和美食节相关会议，目前正积极推进竣工验收各项工作。投资达 1 亿里运河风光带建设项目(用地、绿化、轮埠路、文渠河四个项目)各项工作正在推进，其中绿化项目施工单位已进场，目前影响项目推进因素仍是住家船拆迁、移动铁塔迁移、供电杆线迁移等。投资达4400万新商校配套及球场工程已完成桩线定位、路灯、智能化及室内配套合同评审等，目前影响项目推进因素主要是征地问题。投资1000万元的工业园区供水管网项目，已完成投资300万元。区域供水项目正在调研之投资中。投资达4亿元的清浦新城商务中心项目已完成立项、规划红线、建筑设计方案，勘察报告，拟采用bt项目形式建设，目前招标方式选择急需市政府确定。投资达5700万元的东方金色家园安置小区二期工程于2月份竣工交付安置，三期工程目前设计方案已完成，正在做土方工程。投资达7700万元的电厂河安置小区二期1～6号楼已交付回迁，7～8号楼工程确保年底前交付回迁。投资达 9000万元的生态园安置小区一期建设全部安置结束，二期工程已完成施工图审查，计划本月底开工。投资达24亿的西安路、延安路、水渡口、农科院四个片区共计 68万平米的旧城改造项目正在推动拆迁中。其中，清浦东区天津路东侧地块已与海通控股签订战略合作协议书，正在积极做好与规划部门协调回迁房建设相关问题和天津路西侧地块的招商工作。崇华小学地块已成功挂牌出让，已与清河区政府签订委托拆迁协议，拆迁指挥部已成立。农科院地块正在准备启动富强路以南部分的拆迁工作。清浦东区12号地拆迁手续已办理结束，拆迁公告已发，拆迁评估已完成，计划月底进场拆迁。西安路2、8号地公房调查与预评估已结束，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。水渡口2、3号地已完成立项、红线，正在拆迁调查，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。

(三)强化战略转型，实业经营和资本运作有所起色

根据国务院19号文件要求，我们及早调整了公司发展方向，加大了对实体经济的投入。相继成立了会展中心、银信担保、创业投资、华地置业、地产物业等多业态、互补式的经营实体。会展中心经营管理团队已经组建完毕，开始对外工作。在规范完善管理的基础上，根据淮安市产业特点、展馆自身特点排出部分可以争取的省级展会。、2024年省国际农业洽谈会报告已经上报市政府。同时有针对性的对淮安市主导产业进行调研，开展自办展前期准备工作。农洽会报告已经上报市政府。

市银信担保公司今年以来已经与国家开发银行、工行、农联社、江苏银行办理了新的业务，同时新开发了交行、农行、建行、农发行、招商银行、中行等金融机构的业务合作,今年1-9月份，已办理担保业务49笔，办理担保业务9.87亿元，在保余额11.15亿元，收取担保费700 万元。市华地置业有限公司已完成工商注册各项手续，正在积极筹备公司地产后续开发事宜。市创业投资有限公司注册资金已到位，拟完成创业投资1500万。

另外，物业 经营方面制定初步的物管公司经营运作方案，确定了子公司的业务范围、经营方式、经营收益情况，书城大厦剩余房屋实现成功租赁。代扣税工作今年1-9月份实现代扣税款650万元，办理去年及今年返还代扣税手续费23.93万元。

在按照市政府要求，公司已追加银信投资担保有限公司注册投资1亿元，投资淮安市信用再担保公司股权7000万元，投资农联社股权1800万元。

(四)继续优化服务，应收尽收城建规费

我们认真执行收费标准，规范服务行为，不断提升工作效能，收费服务做到零投诉。今年1-9月份，共收取城建规费约2.25亿元，其中，基础设施配套费约7200万元。另外及时、认真的做好上级交办的城建规费减免报批工作和配合市人防办做好欠缴规费的追缴工作。

(五)加大遗留问题处理力度，妥善处理影响社会稳定事件

今年以来，我们围绕发展大局，强化领导，落实责任，分工履行各自职责，采取有效措施，及时处置和化解各种遗留问题和影响社会稳定的事件。一是完成了重点工程治理中提出的完善项目土地测量、用地、规划等各类手续，完成了会展中心施工许可证的办理。二是对原来园林资产公司的钵池山公园拆迁和工程尾款、欧丽华酒店拆迁、东方丽景小区的工程质量矛盾、创园时期的租地矛盾等及时进行协调化解处理，避免了多重矛盾的激化升级。三是久拖近五年的东方丽景小区房产证办理问题即将成功办理，目前，该项目的立项批文、建设用地规划许可证、土地使用证、建设工程规划许可证、抗震审查证、施工图审查证以及一组团施工许可证等均已办结，正在打报告给市政府请示协调解决土地出让金返还事宜，预计11月底前“两证”办理完成并发放小区居民手中;四是化解了电厂河小区拆迁安置中发生的部分矛盾，与合作单位多次努力商谈，签订了补充协议，明确了工程结算办法，完成了1-6号楼的结算交付工作。五是积极做好奥林大厦配合拆迁工作，积极争取好的拆迁安置方案，保证员工利益不受损，保证和谐稳定。

(六)落实责任，其它各项工作进展顺利

市政府同意划拨给我公司的清浦区xx亩地和新城投资的700亩地正在积极与区政府、新城办、规划等部门协调办理;与楚州区签订购买的200亩农用地指标合同，目前100亩指标已到位，正在积极落实到优先项目上;完成了生态园1325亩的抵押物办理工作和投资总额43.14亿元的项目包装材料，为银行融资奠定了基本条件;完成了金色家园一期工程、年报审计、领导年薪及职工薪酬专项审计等7个项目的审计工作; 完成了公司“”规划的编制编制工作。另外，书城大厦管理、农村和社区帮扶 、企业党建、软环境建设、信息宣传、档案管理、安全生产等各项工作也都取得了一定的成绩。

二、目前公司存在的突出问题

回顾公司今年的各项工作，虽然取得了一定的阶段性成绩，但也存在一些不容忽视的问题，主要表现在以下几个方面。

一是融资渠道单一，缺乏偿债机制，负债率逐年增高。目前，公司融资渠道主要还是靠包装项目向银行贷款，缺乏动态投资平衡机制和偿债机制，在银行贷款对地方投融资平台未来更加严紧的形势下难以满足日益增长的项目建设资金和贷款利息支付的需要，公司的可持续发展问题受到一定的威胁。

二是缺乏形成稳定现金流的经营主业。从目前公司所从事的项目主要是市政基础设施项目建设和土地经营项目，前者基本上没有收益。后者在紧缺的征地指标和较长周期的拆迁安置困难下，资金回收期较长，收入不够稳定。政府划拨的资产大多也都是一些非经营性资产，只能作为贷款抵押物，即使是经营性资产，但在较长时间也难以产生经营收益。

三是未形成城市重要经营资源的特许经营权垄断和专属地位。虽然我公司作为市政府重要的城市经营主体，但我公司能够经营的城市资源十分有限，目前，公司除了土地经营外，公司在城市重大有形和无形资源等资产经营方面空间不大，深度不够。

总之，公司经营转型的速度还不够快，主营业务还未见其形，可持续盈利能力和自身造血功能不强;资产结构还不合理，可经营的流动性优质资产比重偏低;偿债机制不够健全，企业抗风险能力较弱。这些问题需要我们高度重视，认真分析思考，积极加以应对。

**部门季度工作总结篇七**

各位领导：

第四季度来，在公司领导的亲切关怀和指导下，我在审计部经理的岗位上，带领审计部的全体同仁严格按照年初制定的审计计划，紧紧围绕公司提出的\"加大核查、审核、监管力度，确保各项制度深入落实\"这一工作目标，积极主动地在公司内部开展了审计工作，经过全体同志们的共同努力，取得了一定成绩，主要表现在：

1、从公司内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。

2、从个人的工作能力发面，实现了从最初的不了解、不熟悉，工作过分谨慎小心，甚至有些领域不敢介入，到现在能大胆的、全面的开展工作的转变。可以说经过一年的努力，我现在已经全部融入到了这个充满活力、朝气的大家庭中，但这与领导对我的期望和要求还存有较大的`差距。不过我相信有公司领导的信任，有在座的各位部门经理的大力支持，再加上我们全体审计人员的勤奋工作，公司的内审工作一定能一年会比一年有起色。同时也会能得到公司领导和同志们的认可及欢迎。下面我从三个方面汇报工作：

1、严格审计的纪律和制度

2、积极开展对驻外分公司财务管理的监督和评价

临沂狮玛公司是我公司至今唯一一家对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥近40000吨，加上销售总公司的肥料，xx年销售收入已经突破了一亿元，公司的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该公司一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度，第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

3、严格费用报销规定，严格费用审核

今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基础一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

4、利用一切可利用的机会，为领导提供市场监管信息

根据公司领导的安排，今年，我先后到河南和省内的几个市常针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部20xx年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

5、工业园区建设项目的结算工作已接近尾声

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们金正大公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

**部门季度工作总结篇八**

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

一、各项指标完成情况

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止x月x日，我网点存款总额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的x%。其中个人储蓄存款余额达到x万元，比年初新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%;对公存款余额达到x万元(不含理财产品)，比年初新新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%.

2、中间业务收入x万元，完成年度计划的x%

3、一季度销售黄金xg，营销理财产品x万元。

4、一季度新增优质个人客户x户，新增对公客户x户，新增企业网银x户。

二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动;另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、目前工作中存在的问题

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降x万元，下降原因：x月末“某某单位”划走x万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。

四、二季度的工作重点：

巩固已取得成绩，做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**部门季度工作总结篇九**

一、\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 工作情况：

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数 12个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、\_\_\_\_\_\_\_\_市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程、\_\_\_\_\_\_\_\_区少年宫工程、\_\_\_\_\_\_\_\_省审计厅、\_\_\_\_\_\_\_\_省质量技术监督局办公大楼工程、\_\_\_\_\_\_\_\_烟草物流配送中心工程等等。成单0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20000 平方米，具体分析等方面)本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去\_\_\_\_\_\_\_\_成功开发代理商1家，当月代理商就在\_\_\_\_\_\_\_\_跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如：\_\_\_\_\_\_\_\_丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于\_\_\_\_\_\_\_\_年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于\_\_\_\_\_\_\_\_年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、\_\_\_\_\_\_\_\_省审计厅、\_\_\_\_\_\_\_\_省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到最大的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前必建的项目上。另在\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在\_\_\_\_\_\_\_\_年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

二、成单项目分析和丢单项目情况分析，如何改进和提高。本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受\_\_\_\_\_\_\_\_客户邀请，去\_\_\_\_\_\_\_\_拜访\_\_\_\_\_\_\_\_年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视\_\_\_\_\_\_\_\_周边市场。力争在\_\_\_\_\_\_\_\_年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

光阴似箭，一转眼我在远成工作已经两个月了。在这两个月的时间里我学到了很多书本上学不到的知识，而更多的是做人的道理!这两个月，我为了能尽快的融入远成这个大家庭，我不断的提高自己，完善自己。抓住每一个来之不易的学习机会，只要不懂的地方就会向一起工作的同事进行询问。通过这两个月的学习和工作，我对物流这个行业有了新的了解和认识，同时也深深的认识到了自己的知识和社会经验的不足。我被公司分配到虎门长安，所以我的工作点在长安营业部。来到长安，我认识了我的两位新同事，营业部管理员李微，营业员兼出纳陈海万，平时没事的时候，他们两位都会耐心的给我讲解部门的组织框架以及一些基本的流程，还有一些操作知识和各种表格的填写。他们经常和我开玩笑，并为我讲解他们从小到大的一些经历;我都被他丰富多彩的人生阅历深深的吸引了。老大还告诉我在公司工作一定要注意的三大点。一：人品，即我们必须诚实的对待企业;二：做什么事要具有合作精神;三：要有上进心!当时可能当时只是懵懂的听清了这句话。现在在这里工作了一个多月了才深深的体会这些话的深刻含义。

九月份我的主要工作就是客户的维护与开发。

我维护的客户有两个，东莞辉速天线有限公司和东莞聚龙制衣有限公司。因为这两个客户，每月的货量都很大，在运输费开支都在三四万以上，所以很重要。为了维护好这两位合同客户，我为他们建立了专门的笔记本，记录了他们的相关资料，甚至我把他们收货人的联系电话及地址也熟悉了，以至于我在填单的时候，不用询问客户资料就能直接填写，操作快，很熟练。但在客户开发这一块，我不知道怎么入手。电话营销我天天都在进行，我到现在也没感觉有什么进展，老大告诉我：客户的维护比开发更为重要。并安慰我，叫我别急，慢慢来，现阶段，我重要的是维护好两位客户就可以了。“万丈高楼平地起，”我相信只要脚踏实地的干下去，一定会有有客户被我开发出来的。通过这久的工作学习，同时我明白在工作上的失误要从工作过程中找原因，而不是一味的寻找客观的理由，只有这样才能把工作做好。我们要不断的调整工作方法与心态，这样才能更好的工作!

我相信是金子就会发光，只要我好好工作，不辜负学校和公司对我们的期望，迟早会有人发现自己的!不管是在学校还是走上岗位我都一定要好好的好好的管理和约束自己。就像在远成，这么大的公司也是需要有一个好的管理系统来进行管理,这样才能使自己的价值有展现的一个舞台。我相信我能以最佳的状态来完成每天公司下达的任务，因为这既是我的责任也是我作为远成一员的义务，只有这样才能更好的回报公司，才能不辜负公司对我的期望。

**部门季度工作总结篇十**

一季度的工作，随着时间的推移，已经接近尾声。这三个月的时间里，我们组的工作总体而言有进步的方面，也有很多做得不好的地方。在这一个季度的时间里，我觉得我们组和我个人都学到了更多的知识。四月份即将来临，我们所要面对的是人员和商品不同程度的变动，还有每天复核工作线路的变动，这些表明了一个问题：我们将一切从“零”开始，重新学习新的工作流程和适应新的工作环境。我们全组人员都已经做好了准备，为下一季度的工作做了规划。现结合下一季度的工作计划，将一季度的工作总结如下：

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为xx品项/月，个人目标为24000品项，每个人每一天要完成的目标为924品项，按照正常的工作量而言，基本上每个人都能完成。只是有时工作很小的情况下，晚班不能完成，在这种情况下，我们组的同事在晚班各项工作完成后，去其他工作尚未结束的班组去帮忙，同时也是努力完成当天的工作量目标。

2、工作目标考核的第二方面，为下货的差错率考核。对于下货的差错率控制方面，有许多的因素会影响，从我们复核员的工作方面来讲，能够控制的方面就是按照《出库装箱标准》来进行操作，那样的话，不但可以在数量差异方面得到很好的控制，而且在装车、运输、下货过程中能在一定程度上保证商品的安全性(即控制质量差异)。一季度的工作中，我们组在质量差异控制方面较上一年有了明显的进步，比如在用小纸箱装玻璃制品的隔离方面做的很好。但是也有做的不好的地方，例如有新商品发货，这种商品容易被压坏，而又盲目的将这类商品装在箱底导致商品被压坏，这些差异已由当事人负责承担。

在时间管理方面，就我们复核组而言，就是能够在短时间内，按照出单顺序、装车线路来进行实施。我们每一天都能够尽可能的在保证质量的前提下提高工作效率。因为我们每一天只有三个人上早班，而且早上刚上班的时侯就要抽出两个人去装车，最先出单的都是药店的，药店补的货大多数有蜂蜜，因此，我们每天早上都安排一个复核速度快，但又精于装箱的人员先进行复核。装车人员都能尽快的装好车来参与复核。

刚从主楼搬到平面库的时侯，我们组的规范操作做的不是很好，经过上级领导的指导下，全组同事齐心协力，每天多做一点，多想一点，把我们的规范操作纳入日常工作来进行，现在已经成了一种习惯。大家都会观注每个人复核区域内的规范，比如卫生，整洁之类的。在各种表格填写方面，我们也做了不少的工作，每天下班前都会提醒大家把相关的表格填写完成后，做好下班前的交接工作。

在人员管理方面，我认为一月份做的是比较好的，从我自己开始，每个人对每天的工作都满怀热情，每天都能够做到任劳任怨，高效完成。在一季度的工作中，我感受比较深，对于员工而言，他们都时时在看着自己，我作为一名领导，应该起到带头模范作用，这种带头作用不是用在满腹报怨，更多的是充满信心。当然，人都会有烦躁的时侯，有时侯，我也感觉到很烦，为什么我做了大量的工作，但是我们组的业绩总是上不去。不过，这些都是我要去面对的，就如同领导所说的，我们要做就做最好，不做就直接不做。在三月分的工作中，我们组出现了一人未到岗的情况，据了解，是由于未安排好生活与工作的时间、关系造成的，也是一种工作态度不端正的具体表现。这些与我个人的工作不到位是分不开的。下个月我们面临着人员、商品的重新组合，便利店改成日配的情况下，相信工作量会骤然增大。我将全身心投入工作，做好每一位员工的工作，端正工作态度，以实现全组人员同心协力，共同完成每一天工作的目标。

在一季度的工作中，我们组总体效率还是高的`，有时侯，工作量小时，我们会在下班前提前完成工作，这种情况下，领导会组织我们组到别的班组帮忙，在这个过程中，我们可以学到别的班组的规范操作和各种管理流程等。可以提高整个部门的工作效率，又可以让大家互相了解我们各班组的工作情况。周六的时间，我们会努力完成复核工作，有时间的话，可以帮助货区进行周末盘点和收货上架，他们也会帮我们准备复核时使用的各种小纸箱。

1月31日，公司组织了配送中心全体员工到总部学习公司企业文化。蓝总主要为我们进解了人生观，价值观以及细节决定成败。通过学习，我们对健之佳的未来更加充满信心，坚定工作信念，更加注重规范操作，以实现做好细节工作的目标。

2月14日，参加了由公司张总主持的《行政管理》方面的讲解，通过此次培训，使我感受很深，将这些理论来对照我们现在的工作，觉得自己的业务水平还是很低，对于管理的方方面面觉得还做得不好。在今后的工作中，我将会按照此次培训的一些内容来进行管理。

2月24日，仓管部经理对本部组长以上领导干部进行了各岗位的岗位描述的培训，使我们更加明白了自己的职责，并明确了责任，明白了日常工作流程和内容，以指导我们以后的工作。

3月份，组织全组人员进行了岗位描述的培训，让每位员工都明确自己每一天应该做好的工作内容，以达成全组工作日清日结的工作目标。

3月28日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，通过此次盘点，我们可以看到：

1、我们组的下货差异较上一季度有了明显的上升；

2、货区拣货差异也有所上升。

鉴于仓库搬迁后，人员、商品、门店线路的调整，在人员的工作态度方面以及差异的控制方面，将会成为我们工作的重点，结合我们组的实际情况，将二季度的工作作如下计划：

1、做好人员的工作态度方面的工作；

2、做好与运输部的协调交接工作，确保商品出库的准确性；

4、搬迁后，我们将面临工作量骤然增大以及人员重组的可能性，我们将会尽早的适应工作环境，努力实现每一天工作的日清日结。

**部门季度工作总结篇十一**

时光荏苒，20\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。财务工作十几年来，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为公司的财务人员，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比去年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20\_年的工作做如下简要回顾和总结。

1、在原来的记账基础上，细化了成本费用的管理，加强了收入、成本及各类费用的监督和审核，统一核算口径，严格控制支出，使公司的收入支出核算尽量达到合理。在日常工作中，与银行、税务等相关单位及部门及时保持密切联系，并和他们相关部门建立了良好的工作关系，真正做到银企一家，税企一家。

2、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则，严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

3、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下一个环节。

4、每月核算员工工资与往来明细帐结转是财务部较为繁重的工作之一，除了计算发放工资外，还要为新员工说明工资的构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错，经过努力公司每月基本上能准时发放工资。

5、按时完成公司营业执照网上年检、会计师事务所的年终审计，统计局的季度申报，与银行的账目核对及有借贷行所需财务报告和相关资料等工作。

6、加固定资产核算管理的同时，往来帐目的核对，款项催收和索要发票是财务部重要工作之一。由于受其他原因的影响，催收难度有所增加，虽然我们尽了很的努力，也取得了很的成效，但却不是很理想。

7、及时完成公司的纳税申报和各类财务报表，发票购买和管理台账登激作。在公司的常规审查中，积极配合，成功地完成了审核任务，并积极协助其他部门提供所需要的各类数据和资料，为公司领导决策起到了决定性作用。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱，财务部的管理职能没有充分发挥;有关制度和规定执行力度不够;对公司存在的不合理现象，财务部没有提出合理化建议;也有部分财务人员综合素质和业务水平一般;财务人员应该提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。我确信公司是一个团结、高效的工作团体，希望每位财务人员都能够当一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌。

做为财务人员，我们决心在以后的工作中不断地总结、省、鞭策自己，加强学习，提高自身的综合素质，把学到的知识真正有效的运用到具体的工作中去，以适应时代和企业的发展。在未来，我们一定要与时俱进，求真务实，胆实践探索，稳中求进，将与社会同进步，与公司同发展，增强公司的公信力，为公司迈上一个更高的台阶，做出应有的贡献。

**部门季度工作总结篇十二**

第四季度来，在公司领导的亲切关怀和指导下，我在审计部经理的岗位上，带领审计部的全体同仁严格按照年初制定的审计计划，紧紧围绕公司提出的\"加大核查、审核、监管力度，确保各项制度深入落实\"这一工作目标，积极主动地在公司内部开展了审计工作，部门年终工作总结报告。经过全体同志们的共同努力，取得了一定成绩，主要表现在：1、从公司内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。2、从个人的工作能力发面，实现了从最初的不了解、不熟悉，工作过分谨慎小心，甚至有些领域不敢介入，到现在能大胆的、全面的开展工作的转变。可以说经过一年的努力，我现在已经全部融入到了这个充满活力、朝气的大家庭中，但这与领导对我的期望和要求还存有较大的差距。不过我相信有公司领导的信任，有在座的各位部门经理的大力支持，再加上我们全体审计人员的勤奋工作，公司的内审工作一定能一年会比一年有起色。同时也会能得到公司领导和同志们的认可及欢迎。下面我从三个方面汇报工作：

临沂狮玛公司是我公司至今唯一一家对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥近40000吨，加上销售总公司的肥料，xx年销售收入已经突破了一亿元，公司的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该公司一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度，年终工作总结《部门年终工作总结报告》。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基矗一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

根据公司领导的安排，今年，我先后到河南和省内的几个市常针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部\*\*\*x年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们金正大公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了使这项工作做得扎实有效

**部门季度工作总结篇十三**

其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。

在新的一年里，祝愿公司能上一个大台阶，我将与公司同进步，共发展！

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**部门季度工作总结篇十四**

应对过去的第xx季度，我部将市场运作情景进行分析总结后，上呈公司领导：

销售目标xx万元，实际回款xx万元，负计划目标xx万元。销售库存合计约xx万元，实际销售xx万元。与去年同期增长xx%左右。

（一）、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

（二）、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1.质量问题偏多。

玻瓶的破损偏高，xx出现必须沉淀。

2.竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是xx二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3.内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

（三）根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

我部门xx季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好x季度的销售工作计划任务。

（一）、总体销售目标xx万。

未来一季，我们销售部销售目标到达xx万，这是xx年度最困难的一个季度。

（二）、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处。

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰。

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售xx万奖xx等等）。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台。

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息。

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质。

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（4）做好售前、售中、售后服务。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让xx年成为名副其实的创利年！

**部门季度工作总结篇十五**

（一）帮困救助

对全镇范围内的城乡困难家庭，采取最低生活保障救助和临时救助相结合的办法。最低生活保障救助即对符合低保条件的困难家庭，按规定纳入低保救助；临时救助即对因灾、因病、子女就学、重度残疾、遭遇意外事故或无固定收入和其他经济来源的困难家庭，以及其他特殊原因导致生活困难的家庭，给予临时救助。

（二）助学救助

对＊＊镇应届高中毕业上大学的贫困家庭学生，由民xxx办统一报区民xxx局，给予一次性4000元助学救助。

（三）大病医疗救助

对本镇居民患病住院xxx，经新型农村合作医疗（含城镇居民医疗保障）或各类医疗保险报销及各种互助帮困后，医疗费负担仍有较大困难的家庭，按上级规定给予医疗费救助。

通过采取一系列帮扶救助措施，使很多困难家庭解决了生活生产困难，感受到xxx和xxx府的温暖，为全镇营造和谐稳定的`大环境奠定了坚实的基础。

（一）提高认识，切实加强对城乡困难家庭帮扶救助工作。严格帮扶救助中审核、评议、公示等各环节的工作，不断完善帮扶救助办法，确保帮扶救助工作公开、公平、公正、真实、有序，维护社会和谐稳定。

（二）加强帮扶救助信息的沟通衔接。密切和工会、妇联、劳动保障等部门的联系，强化信息沟通，避免重复救助、多头救助现象的发生。

（三）加大帮扶力度，切实保障困难群众的生活。采取有力措施，积极为困难群众办实事、办好事，用足用好各项民生xxx策，为他们排忧解难，努力解决他们的基本生活保障问题。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn