

# 两位数加两位数竖式计算教学反思 两位数加减法教学反思(优秀5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇一

为了有计划地开展质量管理工作，推动质量方针和质量目标指标的完成，促进质量管理和质量管理体系的持续改进，增强顾客的满意。

1、质量目标的分解：管理者代表应根据《质量手册》，结合公司组织机构的调整，对各部门的质量管理职责、质量目标指标进行进一步的分解、细化，制订《各部门质量管理职责》，明确各部门的质量管理职责、权限和义务，明确质检员的质量管理职权，明确各部门质量目标的考核指标。并颁发《质检员授权书》，提高质检人员的工作权威。

2、制订质量目标考核办法：在细化各部门质量职责和质量目标的基础上，企划部在某年2月份对质量目标进行分解、细化，明确、统一质量目标指标的计算方法，确定不同指标的权重系数。并根据各部门的质量目标分解计划，制订《质量目标分解、考核管理办法》下达给各部门，作为公司考核各部门质量管理工作、推进质量管理体系全面贯彻的有力措施。

在某年1月份，在汇总各部门上年度质量目标指标完成数据的基础上，对全公司质量目标指标的完成情况进行评估、考核，公布质量目标计划的执行结果数据，评估结果反馈公司领导和各部门，对没有完成的要做出相应的分析，并采取必要的

奖惩应对措施。

3、加快内审员的培训：因质量管理体系标准已经换版、升级为20xx版，原由的内审员资格证书已经作废。因此，计划在某年的7-8月份组织内审培训学习，对原内审员进行一次标准改版的培训，以便取得新版本的内审工作资格。

4、内部审核和协助外部监督审核：由管理者代表牵头、技术部协助完成管理评审工作，包括制定详细计划、准备报告等，评审完拟写管理评审报告。计划在某年的5月份完成公司内审工作，并在此基础上，6月份组织进行管理评审工作，并力争在6-7月份协助北京方圆认证公司完成外审工作，并督促完成在审核中发现的不合格项的整改工作。

5、实施持续改进：在某年6月份完成管理评审工作后，针对管理评审发现的问题，提出整改措施。并结合公司组织机构变化和iso/ts16949质量管理体系标准换版，对质量管理体系文件进行一次修订、换版，重新修订、编写《质量手册》和《程序文件》，修订和编写第三层《作业文件》，总结好的经验，弥补不足，持续改进。

1)由管理者代表负责新版《质量手册》文件的起草、修改工作；

3)由技术部牵头，制造部、品质部参与完成第三层次《作业文件》的起草、修订工作。

因此各职能部门对负责过程加强监督，收集真实有用的数据，从中发现不符合体系要求环节，做出相应的改善。也希望各部门大力配合质管部的工作，理顺流程，共同把好质量关。

7、数据的统计分析：数据的统计分析是一项重要的工作，也是一门专业学科。我们要以完善质量目标考核为契机，加强公司的统计信息体系建设，培养、锻炼队伍，规范、完善定

期报表制度。为建立统一的反映质量目标完成情况的信息反馈系统，制订公司的《定期报表制度》，通过批准后下达各部门执行。

a□在年内组织对所有计量、检验器具送国家质监机关进行一次鉴定、校准；并对公司重要的原材料的质量情况，进行一次供应商调查，必要时组织进行质量验证检验。

c□为提高产品质量，发现产品质量方面存在的问题，会同技术部组织对产品进行一次型式试验，将产品样品送客户认可的国家质检部门，进行一次型式试验，取得试验报告，以改进、提高产品质量。

d□通过培训，在设计人员中大力推行田口设计技术，在质检人员中大力普及qc七大工作方法，提升我们的设计、管理、质检水平，大力弘扬一种敬业爱岗的企业文化，提高员工责任心。

9、加强培训：培训工作做得好与坏，直接关系到员工的质量意识、岗位技能的提升，也直接关系到质量好坏。因此在今年要加大管理培训和质量培训，重新组织学习产品标准，学习质量管理体系标准文件，并逐步加大外部培训方面的投入，希望能从外面联系专家给予指导和交流。（详见某年《员工培训计划》）

10、增强顾客满意：

营销部门今年要组织对重点客户进行一次回访，了解、征询客户对我公司产品、服务的意见，考察市场同类产品的趋势、动态，调查主要竞争对手的经营、促销做法。对顾客的抱怨、意见和反馈，要认真研究，分类排队整理，提出改进的措施，并由制造部牵头，技术部、品质部协助逐项解决落实。

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇二

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

12、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养相结合。

13、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情况进行分解。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案。

14、工程商、代理商管理及关系维护：针对现有的工程商客户、代理商或将拓展的工程商及代理商进行有效管理及关系维护，对各个工程商客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在第四季度末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各工程商及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

15、品牌及产品推广：品牌及产品推广在20xx年第四季度执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。有可能的情况下与各个工程商及代理商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

17、促销活动的策划与执行：根据市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

18、团队建设、团队管理、团队培训

## 六、配备和预算

1、销售队伍：全年合格的销售人员不少于3人；

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保销售人员的各项后勤工作按时按量到位。

3、为适应市场，公司在湖南必须有一定量的库存，保证货源充足及时，比例协调，达到库存最优化，尽量避免断货或缺货现象。(在长沙已谈好一家经销商，由经销商免费提供门面，人员)。

4、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造快速反应的机制。

5、协调好代理商及经销商等各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

6、拓宽公司产品带，增加利润点。

7、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

9、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇三

### 一、工作计划细，部门协作强。

在从事车间生产一线的管理工作中，我在公司董事会领导和部门经理的支持下，在工作开展前，仔细研究工作各环节，制定了各项工作的计划目标、工作步骤，确保在工作中，能做到忙而不乱，紧张而又有秩序。与各班组带班长之间能很好地沟通协调，集合中层管理人员的力量，更好地协调管理生产，抓住环节，明确员工的工作责任，从而提高工作效率。车间生产全年完成四件套产品数量达974844套，配五件套26338套，毯子与窗帘33600条。这些业绩的取得，与公司高层的正确指引是分不开的，与公司各部门的管理人员的通力合作也是分不开的。

### 二、管理人性化，团队创和谐。

在生产管理中，我们接触到的更多的是来自各方的员工，由于文化背景、社会阅历等因素影响，员工素质高低不一，工作生活中，磨擦在所难免，这给我们管理带来一定的难度，我深知，要切实搞好工作，必须坚持一手抓生产，一手抓思想。在平时的工作中，我非常关注员工的思想，与普通员工打成一片，不卑不亢，直面员工们的工作、生活动态，与各班组的负责人常交流沟通情况，及时关心员工的疾苦与困惑，给员工实实在在的帮助和指点，帮助员工树立正确的人生观，明示为人处世的道理，只有付出，才有回报，调整心态，提升员工的工作热诚。在工作中，我注意自我表率，要求员工做到的，我和其他管理人员一样，首先从自我做起，从不擅自迟到或早退，或在工作场所做与工作不相关的事。诚恳对待每一位同事，不偏心眼，公正无私，以理服人，让员工们明白：公司与员工的利益是一致的！我在工作中注重讲信誉，对领导、对员工答应的事情我坚定去做，不能做的不轻易许诺，接受的事情不论多难都要想法完成。因此，尽管我们生产管理严格，但奖惩公正合理，员工们在心理上是折服的。

一年来，我们在公司领导的英明指导下，启用了多项奖励措施，参与并丰富职工工业余生活，建立了同事之间的友爱关系，使职工渐渐感到公司这个大家庭的温暖，和谐融洽的团队氛围已在逐步形成。我们的目标是：领导对员工有关心，员工之间有爱心，团队合作有决心，大家对收入有信心！

### 三、学习无止境，提升我做起

回顾过去，我们尽管取得了不少成绩，但也看到一些存在的问题。员工的素质有高低，时有打骂现象出现，我们在管理中，要使员工的思想教育常规化，尽量防患于未然；生产中，产品质量时有不稳定状况出现，亟需完善每道工艺流程的规范培训、督查监理等机制；生产工艺上，要不断学习新事物，动脑筋采取更科学的方法，改进生产流程，节约开支；在如何稳定员工队伍这方面，要积极配合领导，提出合理化的策略，力求进一步提升公司的凝聚力。学习无止境，提升我做起，我相信，只有认识分析存在的问题，才能更好的解决问题。在新的一年里，我愿在公司领导的指导下，严格要求自己，保持一颗积极的心态，与公司上下齐心协力，为公司发展壮大作贡献。

1、工作中有急躁情绪，有时生产任务急于完成，反而影响了生产进度和质量。

2、处理一些工作关系时，还不能得心应手，工作起来显得措手不及，无从着手。

xx年，我的主要任务是负责喷画生产进度，派车出货和处理一些客户的要求意见，以及公司里面喷画所发生的问题，同时还要负责跟好“天地宽广告”的所有喷画安装业务，以及一些其他散户的跟踪服务。“xxx广告”xx年的总业务量已突破万，去年万，比去年增长了万，在公司客户业绩排行榜上名列前三名，当然，这些都不是我个人的工作成绩，是经过大家的共同努力而来的成绩。在此，我要感谢甘总、甘主任、

以及工程部的全体人员，公司的各部门领导、员工对我的大力支持和帮助，没有你们的支持和帮助，也就没有我今天的成绩，今天我在这里借此机会向在座的各位领导、各位同事说一声，谢谢你们！

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，也认识到了自己的不足之处，理论知识水平还比较底，电脑办公技能还不够强，针对自己经验不足及知识面薄弱的问题，我对来年的工作作好自步的设想。

1、加强理论学习；

2、加强现场管理力度；

3、提高沟通能力。一定要认真克服自己的缺点，发扬成绩，自觉地把自已置于上级领导和同仁的监督之下，刻苦学习，勤奋工作，做一名对太阳村有力量的人，为太阳村的发展作出自己的贡献。最后，感谢大家的辛勤工作以及各位对我的大力支持，在此我在这里先给大家拜个早年，祝大家牛年吉祥、合家欢乐、在新的一年里工作顺利、万事如意、谢谢大家！

转眼间，我进××公司近一年了，在这期间，我由一个对社会一无所知的学生变成一个合格的员工。

当初进入公司，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，没有实事求是、追根问题的精神，在操作上也并没有做安全确认，这导致我进入公司不久后造成跑料事件，给公司造成很大的经济损失，同时也给领导、同事带来很\_烦。领导及时对我说服教育，让我明白并养成了安全操作的习惯。

一、我一直在加强学习，不断提高自身素质，努力为公司、车间做出更大贡献。我们车间岗位比较多，在什么岗位我始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏



实实的完成自己的本职工作。反应简单，操作同样需要严谨细致，这要求我要对设备及反应过程情况必须熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的理论知识。我想自己的工作经验一方面是自己工作的积累，更重领导和同事们信任和支持的结果!正因如此，我将更加珍视自己的岗位，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，宽以待人，向身边的先进学习。一年来，我在平时工作中，始终严格要求自己，遵守车间的各项，力求时刻严格要求自己，有条不紊地做好各项工作。我认真坚持厂里的制度，积极学习各种操作规程和方法，在思想觉悟和对岗位职责的认识上均得到了进一步提高。通过系列的学习与批评和自我批评活动，我的思想得到了净化，工作的责任心得到了加强。

三、对安全的理解与认识更加深刻。进入公司以来，从入厂安全教育、车间、班组安全教育上，学到很多知识，真正懂得人生安全和生产安全。公司还定期以发放简报、问卷的形式，宣传安全知识，提高员工安全意识。我深深感到，要保持生产的安全稳定运行，各级领导的重视和支持是基本条件，全体职工的积极参基本保证，安全资金的大力投入是物质基础，落实各级安全责任制是根本关键。而这些，我们公司做的很好，特别每次总结安全工作和案例时，我们清醒地看到安全上存在的不足，使我们在今后的工作中逐步加以改进。

1、在工作过程中，细节上面处理的不够好，不会造成影响损失，细节处理不好就是隐患，还需继续努力。

2、与同事交流少，这直接影响大家经验交流和学习。

回顾这一段时间的工作,我在自己的岗位上能完成各项任务,这与领导的支持和师傅、同事们的帮助是分不开的,在此表示诚挚的谢意。

我的工作存在不足，我会努力改正，不断完善自己，坚持不懈地努力工作，争取为公司发展做出自己的贡献。

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇四

本文目录

1. 结算工作计划
2. 银行会计结算工作计划
3. 银行会计结算工作计划范文

20xx年，在院党委和行政的正确领导下，在全体财务人员的共同努力下，院财务结算中心统一思想，提高认识，继续深入贯彻落实党的十七大精神，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以“为领导提供准确决策依据，为师生提供优质服务质量”为宗旨，以财务法规、法纪为依据，以规范化财务管理为手段，以教学、医疗、科研为中心，认真践行科学发展观，紧紧围绕学院20xx年党政工作要点，多渠道筹措资金，加强资金管理，不断提高财务工作效益，圆满完成了全年的各项工作任务。学院财务运行规范有序，支出结构进一步优化，保障了学院事业健康稳定的发展。

全中心同志认真学习毛泽东思想，邓小平理论，全面深入领会“三个代表”重要思想的科学内涵和精神实质，继续认真学习领会在党的十七大所做的报告精神，增强贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，自觉的用科学发展观指导和检验我们的学习和工作，不断改进学习作风和工作作风，努力学习科学文化知识和专业技能，加强职业道德修养，切实作好本职工作，为教职工服好务。

5月12日，四川省汶川县发生了严重的地震灾害，全中心同志积极响应学院“向四川地震灾区人民献爱心”的号召，向灾区人民踊跃捐款，奉献我们的爱心，为灾区生活秩序的重建

贡献自己的一份力量。

财务结算中心全体同志在学院党、政的正确领导和各部门的大力支持和配合下，努力克服任务重、人员少等困难，立足本职，团结协作，加班加点，圆满完成了日常财务收支工作和领导安排的各项任务。

1、进一步提高财务人员业务素质，强化财务管理。

今年，组织全院财务人员参加继续教育培训，认真学习了各项财经法规、财务制度，鼓励财务人员提高自身学历水平，提高专业技能和业务素质。

2、作好本职工作，完成学院日常财务收支。

对学院的各项收支活动，严格按会计制度和财经法规进行核算和处理。对该收的各项费用，做到收费项目有依据，收费金额有标准，收费行为有规范，及时收缴，及时入账。对学院各类支出，紧紧围学院党政工作要点，坚决按照国家学院的有关财经法规和度学院财务预算执行，严格票据审核，加强财务管理，坚决杜绝“小金库”和“账外账”，使各项收支活动有法可依、有章可循。

3、准确及时的编报了学院财务和基建财务的预算。

20xx年部门预算编制，我们结合学院度的收入支出具体情况，与相关部门协作配合，进行综合平衡，根据本年度学院的工作重点，坚持“量入为出，收支平衡”的原则，按照统筹兼顾、保证重点、注重效益、勤俭节约的要求，合理安排事业发展支出，为学院各项工作和教学任务的完成提供资金保证。

4、协调相关部门，完成了相关工作。

今年，配合人事处，完成了学院教职工工资增资和预增资套

改工作，并根据新工资标准调整了住房公积金和医疗保险，保证了教职工收入的稳步增长；配合成教处，完成了成教新生报到和老生技能考核、答辩、毕业等工作；配合学生处、职教院，及时发放学生奖学金、助学贷款、生活补助、特困补助等，办理学生助学贷款，按时汇出实习生实习费，办理毕业生离校手续；配合国有资产管理中心做好教学资源配置和资产管理等工作；协助科研处做好申硕、科研经费的使用和管理工作等。

积极争取财政拨款，保证学校基本开支。在编制预算时，全盘考虑，把学校财政经常性拨款范围内的开支全部写入预算，尽力多争取财政经常性拨款。积极向教育厅、省财政厅等上级主管部门申请经费支持，为我院建设和其他各项工作开展提供了财力保障。

## 6、顺利通过省市有关部门的监督检查。

今年，省市物价等部门对我院进行了相关检查，对我院的学费收取、遵守国家法规和财经纪律的情况给予了较高的评价，同时也指出了一些存在的问题和不足，并提出了很好的建议，我们将认真面对，总结经验，完善管理，使财务工作做得更好。

20xx年，对我们来说，有机遇，更有挑战。作为全院的财务结算中心，将进一步完善财务制度，提高服务质量，为长治医学院的发展、教职工收入的改善，努力作好自己的工作。

- 1、继续加强财务人员继续教育和岗位培训，提高思想和业务素质，学习财经法规，严格财经纪律，规范收费管理和收支两条线管理，为长治医学院当家理财建设一支高素质队伍。

- 2、积极支持学院各方面的发展，为学院的教学科研、学科建设、师资培训等提供资金保证，进一步解放思想、更新观念，开源节流，多渠道筹措资金。加大向教学科研部门的倾

斜力度，保证我院教学科研工作的正常进行。

3、进一步完善部门经费切块包干管理制度和审批制度，保证各部门日常收支能及时办理，提高工作效率，争取作到随到随报，保证学院工作的正常运转。

4、配合学生处、职教院、成教处等部门，做好学生学费、公寓费的收取和助学贷款的审核发放工作。学生学费、公寓费是我院事业收入最主要的来源，其收取情况的好坏，直接关系到学院各项工作能否正常开展。但学生拖欠学费的情况，由来已久，排除一些家庭确实困难的学生，仍有很大一部分学生有意拖欠，严重影响了学校正常的工作、教学秩序。新学年，我中心将协调相关部门，彻底摸清学生实际情况，采取有力措施，从根本上遏止故意拖欠学费的现象，保证收费工作的正常进行。

我院的资金预算安排，要进一步加强为教学服务的思想，加强预算执行力度，强化预算约束力。一要牢固树立综合统筹和平衡的观念，坚持统筹兼顾，先收后支，量入为出，不打赤的原则。二要必须遵循紧缩、稳健的方针，根据财力可能，周密计划，量力而行，严格控制各项支出。三要分别轻重缓急，突出重点，确保一般，在确保人员经费和基本的教学科研、后勤生活经费的前提下，有计划、有步骤地安排修缮费和设备购置费，节约和压缩行政费、差旅费，以保证和促进我院教育事业的发展。

展望20xx年，长治医学院将进入一个崭新的发展阶段，财务结算中心全体人员将在学院党政领导下，高举邓小平理论和“三个代表”重要思想的伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，进一步提高自身素质，增强服务观念，强化改革意识，团结一致，同心同德，以迎接新的挑战。

结算工作计划（2） | 返回目录

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民

币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、加强会计核算工作，提高工作质量。因我行的前台临柜人员的

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用[]20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极

性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

1、 制定出培训计划，在20xx年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、 加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、 好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、

测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、 加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

四、 做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□xx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任

务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

## 结算工作计划（3） | 返回目录

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民

币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用[]20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。



3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

1、 制定出培训计划，在20xx年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、 好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、

测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

## **结算工作规划 每月分解质量工作计划篇五**

一、企业物流运输流程存在的问题

（一）企业物流部门通过缺货品种/申请品种的方式来计算产品的满足率，对部分产品没有按照客服部门提出的产品需求发放。物流部门及公司产品供应部门更多关注的是按照公司的规划下发产品，虽然避免了资金的不必要占用和呆滞产品的产生，但是对产品的缺货引起的原因和营销却了解不充分；客服部门方面，基本上没有对售后产品的申请满足率进行核算，只是单纯地将缺货情况不断反馈，对客服本身的产品计划工作不到位引起的缺货问题了解不够。

（二）企业运输配送途径单一，无法将需求不固定的客户并入到有富余的配送路线中去；客户分散，难以保持各配送路线的负荷量平衡；对道路运输状况考虑不充分；缺乏科学的需求变化及发展预测系统；忽视在送达客户后需要停留的时间；没有考虑到司机的作息时间及指定的交货时间；没有考虑到交通状况和需求变化影响到配送路线。

（三）物流产品的比较复杂，譬如存在同种产品对应多种编码，配货工作人员对产品的编码难以掌握。由于产品的更新换代速度比较快，而各个部门产品人员、维护人员、录单人员对产品编码的了解不充分，造成配货人员在配货的时候存在很多困难。

## 二、物流运输配送流程的优化

### （一）制定科学的运输配送计划

运输配送是物流业务的一种重要组织形式，这里涉及到一个专业名称—商流。商流推出了运输配送的时间、地方和方向要求，是制定计划的主要依据，计划中的运输配送会根据要求安排运力、路线、运量，最后完成运输配送任务。因此，计划制定的准确性和可操作性是有效完成运输配送任务的重要前提。

1、制订的依据：根据客户与企业订货合同副本，确定运输配

送的送达地、收货人、接货方式，货物的品种、规格、数量，送货时间及接货的其他要求；根据运输配送货物的性能和运输要求，依次决定车辆种类及装卸搬运方式；分析运力配置情况；分析交通条件和运路水平；确定所存产品的品种、规格、数量等情况。

2、在充分掌握以上的必要信息资料之后，按照以下步骤编制运输配送计划：客服人员按日汇总各个客户所需产品的品种、规格、数量，并详细弄清楚各个客户的详细地址，可根据现有地图资源表明，也可以在表格中体现出来；客服人员计算向各个客户送货所需要的时间，以确定起运的提前期；确定发运产品的品名、规格和数量。

## （二）运输配送作业的优化

企业的配送中心为了提高服务水平，降低配送成本，取得竞争优势，物流主管就必须做好运输配送规划。

1、应该对客户的订单进行整理，使发货量形成批量化、平稳化，尽量减少发货行动，同时规划设计出最佳配送路线的标准。例如，将众多客户按地区和订货量分为不同层次，按照客户层次规划出交货时间，在此基础上设计出高效的配送路线。

2、沿着这一配送路线巡回服务，按照规划的交货时刻表，将货物准时送达客户，这种配送方式被称为定时、定路线配送。运输配送中心作业优化的方法，大部分企业使用的是交通工具调度程序规划法，也就是我们常说vsp□当从若干运输配送据点向众多客户配送货物时，所需交通工具数量、时间、路线、配送量等是作规划时必须的数据。

3、最佳的运输配送路线应该是交通工具高效率运行而且所需交通工具最少，路线最短，所需时间最少，运输配送成本最低。除此之外，还要满足下列的条件：满足所有客户的需求；

各配送路线的货物量不得超过交通工具的限载量；必须按照运输配送计划所指定的时刻表进行配送，不得超过规定时间。

### 三、结束语

综上所述，企业物流的运输配送，属于企业运行管理不可或缺的一个部分。但在物流运输的流程当中，存在几方面的问题。为了解决这些问题，我们一方面要制定流程的依据，在充分掌握必要信息资料的基础上，按照步骤编制运输配送计划，另一方面是优化运输配送的作业，根据要求安排运力、路线、运量，提高服务水平，最后完成运输配送任务，达到降低配送成本，优化运输的水平与成本之间的差异，优化物流在运输配送流程，从而提高物流运输配送的效率，取得竞争优势。

参考文献：

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇六

世界上最难的管理，是从战略到动作，

年度销售计划和目标分解，这样的话题，应属老生常谈了，但又不得不谈，而且常谈常新。笔者访谈了多家公司的销售部门领导和公司高层，对这个问题是高度重视（毕竟销售部门是产出部门，是公司的生命线），但又讲不明白。比如，你问一些公司的销售部经理：你们是怎么制定年度销售计划的？他可能说：公司下任务，我这里分解；还有的就是说，根据去年完成销量情况适当增加某个比例。反正就是粗略的一个想法和目标。分解任务基本是下压式，没有沟通，就算有那也是例行通报。

那么公司的销售计划和目标分解怎样做才能算科学、合理、有效呢？

在这里，我只能说大致的科学、合理、有效，因为各个行业、企业的市场发展、竞争状况、市场基础、渠道、品牌、团队各不一样，不可能放之四海而皆准。

我们先来看一个目标细化的故事：

美国科学家曾经做过这样的一组实验：将30个人分为a□b□c三组，让他们分别走路到50公里外的村子里去。

**a组人员：**没有小目标，也不知路程有多远，不知道村庄的名字，只管跟着向导不停地走就行了。结果，走到五分之一的距离，大家都开始叫苦；不到一半的路程，大家有开始抱怨；走完四分之三的路程，大家都愤怒了；走完全程，大家情绪都很低落，花费的时间是最长的，而且大家也很痛苦。

**b组人员：**有大目标（知道村子名字），也知道路线和终点，但是路上没有里程碑，没有时间和速度，只根据经验估计猜测。结果，走到一半的距离，有人开始询问；走完四分之三的路程，大家普遍情绪低落，最后大家都疲惫不堪，同时路上花费的时间也是比较长的。

**c组人员：**不仅知道方向，也知道终点位置，而且路程上还有路碑，向导有手表还知道大家行进的速度，明确剩下的距离。一路上，大家有说有笑，还有人在唱歌，在快乐的情绪中大家走完全程。结果，花费的时间是最短的，也是最快乐的一组。

这个故事说明了什么？

第一：目标设计得越具体越细化，越容易实现

第三：看不到目标容易让人心生恐惧和愤怒

第四：将目标简单化、轻松化，更容易实现

第五：目标需要不断地被细化（阶段性标志、小目标）

第六：方向比努力更重要，快乐也是生产力

下面我们看看一般企业是怎么进行销售计划和目标分解的？

大多数企业用的是：指令式分解。指令式分解是分解前不与下级商量，由领导者确定分解方案，以指令或指示、计划的形式下达。

有一些企业用的是协商式分解。协商式分解使上下级对总体目标的分解和层次目标的落实进行充分的商谈或讨论，取得一致意见。

前者容易使目标构成一个完整的体系，但也容易造成某些目标难以落实下去，不利于下级积极性的激励和能力的发挥；后者容易使目标落到实处，也有利于下级积极性的调动和能力的发挥，但要注意“民主”之后的“集中”。

要做好年度销售计划和目标分解，主要应围绕三方面进行工作，基本就可以达到科学、合理、有效。

a□年度计划编制

第一步：首先当然是确定年度销售目标。

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇七

乙方：\_\_\_\_\_

根据《\_\_\_\_\_》，《\_建筑法》及其他有关法律，法规遵守平等自愿、公平诚信原则，双方建设工程劳务作业合同事项协商一致，签订本劳务作业合同，双方共同遵照执行。

## 一、工程名称

\_\_\_\_\_

## 二、工程地址

\_\_\_\_\_

## 三、工程内容

本工程为框剪结构，总高度为\_\_\_\_\_米，\_\_\_\_\_层。

## 四、工程承包方式

为分项承包给木工班，本班组应该完成该项的制作和安装任务，并清理施工现场的材料堆放及卫生。该班组严格按照设计图纸与变更内容的一切工程量施工。

## 五、工程日期

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。完成所有工程量。

## 六、工程质量要求

工程质量通过验收，达到合格标准。

## 七、合同价款及支付方式

按建筑规范计算面积。每平方米\_\_\_\_\_元包干，以甲方和业主实际结算面积为准。

本工程付款方式原则上采用甲方与业主签订的总价合同每次支付工程款的\_\_\_\_支付给乙方作本次工程进度款，按此比例

根据工程进度及相应的进度款付至\_\_\_。工程余款待竣工验收交付使用后\_\_\_\_\_个月付清（除保修金外）的全部工程款。根据业主、甲方对总价合同产生过程的实际情况，如遇业主方工程进度款暂不能按时支付的情况，乙方不得向甲方停工叫价，应按正常施工进度施工。

## 八、材料

1、本工程由甲方提供所有材料及大型机械。

2、乙方负责提供人工及使用工具，所需的机械和配套设备，及小耗材和照明灯具配套和自身的材料上、下车用工，费用均考虑到承包价内。

## 九、考核验收

1、安全生产：乙方应加强安全教育，认真执行安全技术规范，确保施工安全。

2、质量：坚持工程质量标准，严格按照图纸施工验收规范，确保工程质量达到合格要求。

## 十、甲方责任

1、组织有关人员对乙方现场施工人员进行安全、质量、文明施

工、综合治理方面的教育，做好日常监督管理工作。

2、组织及负责对乙方施工作业人员进场施工技术，措施等方面的交底。

3、负责解决乙方进场施工作业人员的生活费，其生活费在工程款支付中扣除。



4、按照合同的约定。及时提供工程所有需要的机械设备，及时供应过程所需得建筑材料，提供必需的施工技术资料，提供书面的技术质量，安全等交底文件，按时向乙方支付工程应付款。如发生停工待料甲方按实支付工人生活费。

乙方必须协助甲方放线、测量定位。乙方积极组织操作人员，保质、保量、保工期的完成任务。在施工人员操作时必须确保安全生产。

## 十二、违约责任

1、生下列情况之一时，甲方应承担违约责任：

(1) 甲方不按约定核实乙方的工程量，或不按约定支付劳务作业工程款、或不按约定支付劳务作业工程尾数，甲方应支付违约金\_\_\_\_元，甲方应当赔偿，因违约造成的经济损失，并顺延，诞识破的工作时间。

(2) 乙方因自身原因延误工期，应向甲方支付违约金\_\_\_\_\_元

3、双方分别承担自身原因给对方造成的损失。

十三、本工程甲方派\_\_\_\_\_为现场负责人。乙方派李同志为现场负责人，共同负责履行合同的约定。

## 十四、争议

甲、乙方在履行本合同时发生争议，可自行协商解决。如协商不成的，可向工程所在地\_门促裁解决。和人民法院诉讼。

十五、本合同自签订后既生效，等全部工程作业内容竣工验收，工程价款结清后既日失效。

十六、安全事故，每次发生医药费\_\_\_\_\_元，以外的由

甲方负责。

十七、本合同未尽事宜，甲乙双方可协商另订补充协议。本合同正本壹式贰份，双方各执壹份。

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇八

对学生教室行为的规定，是一般性的期望或标准，包含了許多学生平时在班级中应遵守的行为规范，用以引导学生个人的言行举止。

德育就是培养学生品德的教育。10. 品德认识

班级文化是围绕班级的教育、教学活动所建立起来的一整套价值取向、行为方式、语言习惯、制度体系、班级风气等的集合体。

集体舆论是指在集体中占优势的，为大多数人所赞同的言论和意见。它以议论、褒贬等形式肯定或否定集体的动向和集体成员的言行，成为个体和集体发展的一种力量，是学生自我教育的主要手段。

是在耶拿大学附属实验学校由彼得森主持，在1924年以后实施的。其根本思想是，真正的国民学校必须是人类最高的“生活共同体”的缩影。耶拿制的特色是，废除原来分年級的班级，将全校儿童分成三个团体。其主导观念是，在以教学为中心的传统学年制班级中，个人是教育的中心。

是指团体自身拥有指导、管理的力量。为了培育自立的团体，就得在儿童团体中培育自我指导的力量与自我管理的力量。

具有下列影响作用：灵活地适应儿童的个别差异，以此为基础引出儿童自发的行为，促进他们的思想以及同班同学的交往与交流。2. 反抗行为所谓“反抗行为”，是指在要求与多数意见保持一致、维护“规则”之类的规范的情况下，采取针锋相对的态度和行为。

5，目标因果预测教育管理法：是运用因过与结果的辩证关系的原理，通过研究学生的思想变化与其影响因素之间的关系来预测思想动向，定出相应的教育管理手段和措施，以达到思想教育管理工作预期目标的方法。6，协同管理：是调动一切相关力量共同参与管理，使管理工作趋于科学，完善。

班级：是学校根据管理的需要把年龄相近、文化程度大体相同的学生分割成一个个有一定人数规模的学生集合体。班级是学校组织系统中最基层的正式组织，也是学生交往的基本场所和学生成长的重要环境。

班主任：中小学班主任是中小学教师队伍的重要组成部分，是班级工作的组织者、班集体建设的指导者、中小学生学习成长的引领者，是中小学思想道德教育的骨干，是沟通家长和社区的桥梁，是实施素质教育的重要力量。

班集体：就是一个拥有共同的发展愿景和共同奋斗目标，形成了为每一位成员所接纳的一系列价值观、班级成员之间彼此和谐相容的心理文化氛围，拥有高度凝聚力的群体。

班级文化：通常是指班级内部形成的独特的价值观、共同思想、作风和行为准则的总和，它包括班级的物质文化、制度文化和精神文化。

综合指导：具有下列的影响作用：灵活地适应儿童的个别差异，以此为基础引出儿童自发的行为，促进他们的思想以及同班同学的交往与交流。

满分：10分2. 反抗行为

反抗行为：是指在要求与多数意见保持一致、维护“规则”之类的规范的情况下，采取针锋相对的态度和行为。

是在耶拿大学附属实验学校由彼得森主持，在1924年以后实施的。其根本思想是，真正的国民学校必须是人类最高的“生活共同体”的缩影。耶拿制的特色是，废除原来分年級的班级，将全校儿童分成三个团体。其主导观念是，在以教学为中心的传统学年制班级中，个人是教育的中心。

是指团体自身拥有指导、管理的力量。为了培育自立的团体，就得在儿童团体中培育自我指导的力量与自我管理的力量。1. 耶拿制：是在耶拿大学附属实验学校由彼得森主持，在1924年以后实施的。其根本思想是，真正的国民学校必须是人类最高的“生活共同体”的缩影。耶拿制的特色是，废除原来分年級的班级，将全校儿童分成三个团体。其主导观念是，在以教学为中心的传统学年制班级中，个人是教育的中心。

52. 班级管理：是教师根据一定的目的要求，采用一定的手段措施，带领班级学生，对班级中的各种资源进行计划、组织、协调、控制，以实现教育目标的组织活动过程。

3. 班级目标：是指在一定时期内班级所期望达到的境界。

4. 班级：学校开展各类活动的最基本的基础组织，是按照一定教育目的、教学计划和教育要求组织起来的学生群体。5. 班级目标管理：是指班主任与学生共同确定班级总体目标，然后转化为小组目标和个人目标，使其与班级总体目标融为一体，形成目标体系，以此推进班级管理活动、实现班级目标的管理方法。

指要使班级全体学生人人都主动参加管理工作，班主任、教

师的管理和学生的自我管理结合起来的一种管理方法。

是研究班级管理过程中成员个体及群体的行为特点及其规律性，以促进班级管理科学化得一门学科。

是确定对象间一同的一种逻辑思维方法，也是一种具体的研究方法。

是班级管理研究过程中研究者按照研究目的，合理控制或创造一定条件，而人为地变化班级管理方式和条件，从而验证实验假设，探讨班级管理现象因果关系的一种研究方法。

是指研究者通过参与观察等形式，对特定情况下的教育制度、过程和现象进行科学的描述和揭示的过程。

个体在社会组织中获得中的地位、身份、职务等称为一个人的社会角色。

在众多能力中占据主导地位的能力称为优势能力。

它是一种稳定而典型的心理特征，表现为人在心理活动方面的动力特点。

德育是教育者通过一定的方法将社会道德规范转化为受教育者的品德的过程。

指人的心理构成要素中直接参与智力活动的因素。

主要是对评价对象的状态用言语描述和等第评价。

主要指个体在对待社会、对待集体、对待他人及对待自己的态度上表现出的种种非正常的或不平衡的心理趋向。

指人对一些具体的场景、清洁、行为、事实等“诱因”缺乏必要的认识或认识模糊而导致主动参与后形成不良的后果，

或导致直接去做坏事的情况。

是一种由于人的情感出动作用而产生的不利于学生团结和健康成长的消极情感反映。

就是指对于有些突发事件，班主任不应急于表态，急于下结论，而应冷静地观察一段时间，待把问题的来龙去脉弄清楚，在去处理。

根据班级一些思想问题循环出现的周期性规律，预测迟发生行为的发展变化，事先确定按照周兴规律而采用的有针对性的思想教育管理策略，以掌握班级教育管理工作的主动权。

就是调动一切相关力量共同参与管理，使管理工作趋于科学、完善。

是班级管理经常运用的最主要的也是最直接的管理方法。

指个人在社会化过程中所显示的内在品质作用下的外部行为的总和。

621. 班级：是现代学校制度的产物。同一年龄段、发展水平相当的一群学生根据学校的安排固定地聚集在一起，形成了“班”；又因为“班”处在一定的教育阶段上，这就是“级”。班级是一定年龄阶段、发展水平相当的一群学生组成的学校教育基层组织。22. 班级管理：班级管理可以从两个层面上理解，即班级外部管理（学校领导对班级的管理）和班级内部管理（班主任对班级的管理）。

23. 班主任：是学校中的一种管理角色，他（她）对学校中的基层教育组织——班级发挥管理的职能。班主任不仅是班级的组织者，同时还是教育者，是发展中的儿童的精神关怀者。

24. 管理：是社会组织活动中的现象，它是组织管理者运用自己被赋予的领导权利，采取计划、组织和协调等管理措施，为实现组织目标开展的活动。

25. 非正式群体：是由班级组织中的一些小学生在心理一致性或相容性的基础上，自愿结合而成的群体。

### 第三题：名词解释

7. 班级是由学生构成的社会群体，是为实现一定社会目标而建立起来的组织，有明确的方向性。

## 结算工作规划 每月分解质量工作计划篇九

一、今年的各项工程评审工作指标完成情况.

据统计，审核中心全年共审核完成各类财政项目754宗，其中预算 313宗，送审预算造价1, 220, 638, 元，核定金额1, 元，核减;结算 441宗，送审结算金额681, 469, 元，核定金额 647, 元，核减率;为我市节约财政性投资资金117, 065, 元。

### 二、工作成效及措施

任和通过省公务员统一招录考试招录了2名公务员，以充实本中心行政管理工作. 为本中心争做南湖财政排头兵提供了有力的人员组织保障. 党的十八大三中、四中全会召开之后，我中心认真抓好人生观、价值观、科学发展观的教育落实工作，认真学习省委关于“创先争优”活动的有关文件精神, 大力加强干部职工的思想作风建设，牢固树立政治意识、经济意识、法治意识、创新意识、服务意识、风险意识，创建中心民主和谐、团结共事、互相尊重、互相支持、公正处事、真抓实干的工作氛围;大力加强学风建设，积极引导大家热爱学习，进一步增强学习意识;大力加强工作作风建设，增强工作的责

任感，促进干部职工德、能、勤、绩、廉全面发展，为加强财政科学化、精细化管理提供组织保障和智力支持。

案会议，让项目评审人员提出每一个项目核减或核增的依据，复审人员提出复审意见，所有与会人员参与讨论一致通过后，才最终定案。确保评审工作的规范化、透明化，防止人为因素影响评审工作。

(三) 实事求是、客观公正地科学确定工程造价 本着实事求是的科学态度，积极开展工程投资评审工作，投资评审是一个系统工作，涉及面广，专业性强，根据财政性资金投资建设项目的审核要求和特点，首先把送审的相关资料逐步一一核对合同条款、立项批文、中标书、招标文件、工程量清单报价表、竣工验收备案表等，核查设计变更，隐蔽验收记录，按竣工图纸核算工程量，核查定额及子目，核查材料设备价格；其次以建设单位合法、真实、完整的送审资料及甲、乙、监理等方提供的有效签证为依据，以湛江市建设工程造价信息为指导，以施工期间市场调查为辅助结合，严格执行国家、省的定额标准规定进行审核，在实际工作过程中，我们一贯坚持公平、公正、合法的原则，做到不偏袒，客观公正，使双方都愿意接受的依据来确认结算。这样既能确保国家投资资金的有效使用，又切实维护好建设单位、承建单位的合法权益。

照遵循3个步骤：(1) 初审定案；(2) 与甲、乙、监理等有关人员召开征求意见会，并给予一定时间进行复核；(3) 工程项目定案价格在1000万元以上或超预算10%的结算都要送市委监察局相关科室进行复检把关；(4) 如无异议应在规定的时间办理相关手续。使工程审核工作建立在有法可依，有章可循的规范操作之上，一切以事实为依据的原则，减少投资评审工作中的人为因素。

(五) 立足专业，更好地发挥财政投资评审工作的作用 财政投资评审作用的发挥，一是要体现专业技术的重要作用，这是



我们投资评审工作的立足之本，也是财政系统其他部门无法代替的。专业技术服务于财政工作，为财政监督管理职能的实现提供技术支撑。二是要把专业技术服务贯穿于财政支出管理全过程，通过财政支出事前、事中、事后的评审，为财政投资管理工作提供高质量、高效率的服务。为财政投资项目预算编制提供真实、客观的信息和依据。正确处理好与各职能部门的协调关系，更好地发挥财政投资评审工作的作用。

### 三、存在问题

(一) 市场材料价格发现管理部门提供可参考的材料信息不全面，材料价格与市场信息严重不符，影响工程造价的准确性。

(二) 审查工程招标“标底”，重大设计变更和隐蔽工程签证的“缺位”，使工程投资失控而超概算、预算，普遍存在低价中标、高价结算的现象。

求，评审人员工作强度加大，因此各项目主管单位和部门应该加强核查完善资料，确保资料的真实性。

(四) 对于“移民“工程项目，往往都是先竣工再做工程预算，给项目管理和工程评审带来了很大麻烦。造成很多签证和隐蔽工程无法核实的现象。

(五) 对市政工程这块大中项目设计，尚未完善相关的职能部门论证，造成项目投资建设工程随意变更，一些环节监督不到位，增加工程造价。

(六) 计价规则、工程施工工艺、材料种类日益更新，工程评审人员难以跟上进步中的应该不定期的接受培训，以应对高要求的工程审核工作。

### 六、今后的设想及努力方向

(一)、为了充分发挥财政部门的投资评审职能，严格把好工程造价关，我们将及时工程造价定额软件进行更新换代。提高工程审核工作数据的准确性。

(二)密切配合好与各职能部门、股室的关系，做到多沟通和协调工作。有问题及时沟通，协作，共同解决，确保审核工作数据和工作的严谨性。

(三)强化本中心的内部管理，争取派人员参加省、湛江市举办的短期学习和专业知识培训，不断提高干部队伍的综合素质和业务水平，以适应新时期财政管理改革与发展的需要，增强财政投资评审的本领。

## **结算工作规划 每月分解质量工作计划篇十**

一、继续深入学习\*\*\*理论和“三个代表”重要思想、认真贯彻党的十七大精神，全面落实科学发展观，自觉运用十七大精神武装头脑、指导实践、推动工作。自觉遵守党风廉政规定和廉政准则，不断提高政治思想理论水平和反腐倡廉的自觉性。

二、认真学习《审计法》、《内部审计准则》和《内部审计人职业道德规范》等审计法律法规，积极参加省教育厅、审计厅举办的专业培训，不断提高业务素质和专业技能，不断调整工作思路，转变观念，开拓创新，当好领导的参谋助手，为学校的改革和发展服务。

三、继续充实完善学校内部审计规定和管理办法，提高审计

工作质量。根据审计工作实践中出现的实际问题，制定和完善各项内审管理办法，使审计工作做到有法可依，有章可循，保证审计监督的严肃性，加强审计工作的计划性、科学性。充分发挥审计工作在学校经济活动中的监督、鉴证作用。

#### 四、认真实施财务审计，促进财务管理

1. 做好对学校年度财务预、决算执行的审计；
2. 加强专项资金和科研经费的审计；
6. 对后勤处 2004 年至 2007 年度的财务收支情况进行审计。
  1. 做好西苑餐厅、师苑餐厅、专家楼装饰工程的结算审计；
  3. 做好校本部锅炉房扩建工程的竣工结算审计；
  5. 做好明水校区泵房、清水池的竣工结算审计；

7. 做好明水校区风雨操场、大门口的竣工结算审计
8. 做好明水校区后勤管理中心楼的竣工结算审计；
9. 做好明水校区一期智能化系统的竣工结算审计；
11. 做好明水校区学生食堂、浴室、附属用房的竣工结算审计
14. 抓好新建专家公寓工程的跟踪审计；
15. 全面审计 2015年度的修缮工程项目。

六、按照学校《采购招标监督领导小组工作规范》的要求继续做好物资、设备采购和工程项目的招标监督工作。

七、积极配合省教育厅审计处做好对高校之间的互审工作，并按时上报审计报表和年度审计工作计划、工作总结。

八、认真完成学校领导交办的其他工作