

# 最新部门总结祝福语(优秀9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 部门总结祝福语篇一

一、工作计划完成情况：

1、项目策划目标、计划、行动卓见成效。根据※※※※项目发展的总体要求，本部今年在总经理的指导下，顺利完成了※※※※项目定位、方案修编、概念提升、相关业态运营机构评选、营销策划机构评选等主要工作，为该项目高效、有序推进提供了重要的专业支持。

2、商业策划、定位顾问评审工作稳步、协调、快速完成。至20xx年底，本部在总经理指导下评选、审定、督导※※※※项目定位及其商业部分定位和设计优化，评选相关顾问公司及机构共计38家。其中，适合该项目合作的机构6家，且同时具备项目策划、定位、设计优化及招商运营优秀能力的机构有2家，与之合作深度和工作成效堪为优良。

3、制度建设取得显著成效。本部从年初开始，充分发挥和学习老一辈领导的“敬业精神和实战经验”，在※※总及综合办公室的督导及大力协助下，将《※※※※部门管理制度》、《部门职责》、《职务说明书》等相关制度建设得以建章建制并实施使用，为本部的科学化、规范化管理起到了重要的指导作用。

4、新项目拓展及策划高效、高质。本年既是我集团实际业务

开展和实施的元年，又是我们在产业结构扩张及探索发展的一年。面对局势多变的政策及市场环境，我部树立“办法总比问题多”的工作理念，在集团领导的带领下，重点针对※※※※项目、※※※※项目、※※※※项目等做出了深入、具体、高效的项目策划及研究方案。为我集团在未来不断的产业发展及资源累积提供了大量的实战经验。

念。面临时间紧、任务重等诸多不利因素，心往一处想、力往一处使，在公司既定的开业、奠基筹备时间内，圆满地完成了“※※※※有限公司”开业相关物料的设计、制作及安装，并顺利地完成了开业典礼的策划和组织工作，为我集团在金融产业板块的展业之路打响了响亮的“一炮”。与此同时，结合※※※※项目现实发展状况，我部在集团领导及全体同仁的重托和协助下，发挥集体的力量，成功地完成了“※※※※”奠基仪式，借助该奠基仪式的成功举办，为我们在自己策划及执行大型活动经验上奠定了坚实的基础。

6、公共关系维护得力、顺畅。按照集团近期的战略发展方向和相关产业公共资源需要。本着“每位※※※※人都是集团的形象大使”之工作理念，我部在本年度与政府相关局、办及职能人员，以及相关产业合作伙伴、专业人士访谈等取得了良好的公关成效。同时，在公共关系协调、产业信息收集等方面，结合实际需求得当、有效地为公司在社会树立了良好的口碑效应。

## 二、重大突破和工作亮点：

一是靠上级的正确领导。年初我集团确定的“※※※※”的指导思想和工作方针，事实证明这是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级领导经常结合本部的实际工作内容了解情况，排忧解难、献计献策并给予了正确的工作指导，这些都极大地鼓舞了我部员工的积极性和士气，有力地推动了我部业务的发展。在上级的正确领导下，本部在※※※※项目定位评审，※※※※奠基仪式，※※※※有

限公司开业典礼等策划和组织上，取得了良好的成果。

以切实做好并执行好《部门年度计划》、《个人职业生涯规划》是实现集团经营目标的可靠保障。本部在20xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至20xx年我部共计完成集团交与的重点任务共计21项，其中好评率90%以上。这些都无不说明本部“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是卓有成效的。

- 1、研究分析区域内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；
- 2、研究分析同行业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析项目定位、推广等达到资本最大化所需要的条件；
- 4、研究自身的策划对策。

三、有待改进和不足之处：

问题一、项目及活动策划：项目策划的过程是项目灵魂注入的过程，更是集团无形资本和有型价值能否保证最大价值提升的关键。本部针对※※※※项目策划及定位的过程中，虽延续常规项目策划的工作思路和方法，但在宏观政策解读和区域经济展望的理解和深化程度仍然不够精准及透彻。

在20xx年本部策划工作的重心就是，要深度研策本项目的核心价值及未来产业和产品的发展趋势，为该项目入市前做好效益最大化的充足准备。同时，在今年各项活动策划中存在最大的问题是，对活动筹备前的准备不够充分，以及活动策划和组织的统筹力度不够。在20xx年，本部将就其上述有待改进问题深度剖析活动策划和组织的核心内容、核心内涵条件，在前瞻性及规范性上重点突破改进。

还存在诸多不足。在20xx年，本部将就其不足之处深入地、有计划地从提升人员能力和专业素质上“苦练内功”，在我集团提供的学习和成长的“熔炉里”迅速打造成行业内的精英团队，向集团领导及一路陪伴我们成长的各位领导和兄弟姐妹递交一份满意的答卷。

问题三、新项目拓展策划：为了“又快又好”地为我集团在珠三角产业扩张奠定坚实的储备资源，本部的核心任务还有新项目拓展及研策。在20xx年，本部在新项目拓展及研策的质和量还是不够充分，同时，对于本部的长项“项目前期开发”工作投入程度不佳。为此，我们将在20xx年，重点针对集团既定的产业扩张型项目进行深度、有效地工作开展，为我集团在“风险小、少投入、多控制”等资源获取中取得优秀的战果。

问题四、组织架构及管理：本部于今年上半年，在集团领导的正确指导下，将部门管理制度进行了合理的制定，也为我们在工作开展中提供了正确的方向和纲领。而制度的有效执行和产业发展的有效结合就成为了科学化管理的核心内容。在20xx年的工作当中，我部全员“埋头苦干”的同时，偶有“走偏”之时，这就是制度运用不够规范。在制度执行过程中发现现实工作推进不够顺畅，这也是制度建设不够完善。所以，本部在20xx年的制度建设工作中将常抓不懈，不断地在“实践中制度建设、制度中规范实践”，将制度建设、组织管理真正地落实到实际效益的产出和资本价值最大化。

四、建设性建议：

的原则，将“扬弃”的精髓在公司推而广之，为集团无形资产的累积“添砖加瓦”。

**部门总结祝福语篇二**

其一、年初至今，财务结算部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头重脚轻没能全方位地进行管理。

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，信息不对称，忽略了与一线员工的协调、沟通。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是财务结算部与我个人存在的最主要的问题根源，财务结算部作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，当好领导参谋，如实反映公司的财务情况以及收集竞争对手财务经营方面的情报，以便更好地服务于客户，服务企业”是我们财务结算部应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高服务水平、增强企业核心竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。因此，只有不断的反省与总结，部门管理工作才能不断得到提高！。

一、完善公司内部财务结算管理制度；部门责任领导明确分工的职责，加强落实责任考核。

部门内部管理制度通过将近一年多来的实施，虽经不断完善，仍然有许多不合理的地方，为使部门的管理制度更趋于完善，财务部将结合总经理室的具体要求，与有关部门共同进行修正。

部门责任领导之间明确分工职责，按照年初总经理室签定的责任合同，组织落实强化到位，领导之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到奖罚分明。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务结算部的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与部门班组长以上人员等突击考核培训，我们根据部门现有各岗位人员的特点，重新对各班人员组合搭配，进行高效有序的组织；另一方面继续加强员工培训，让每一位结算员、收款员都要做到对新系统的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高。今年x月新系统正式投入使用，各岗位的操作水平尤其是新员工的业务水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位操作员都能够熟练掌握新系统，降低差错，减少客户排队等候时间，扎扎实实提高服务水平。

我们将针对此次事件，严格对班组长以上人员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，一切为客户着想，当天的问题当天必须解决，加强考核监督力度，与工资挂钩，真正做到奖罚分明。

四、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

五、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；今年是市场生死存亡的关键一年，我们将继续加强各项费用的控制，节费降本；行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

六、收集同行业及竞争对手信息，搞好经营活动及财务分析，为领导决策提供有效的参考依据。

公司发展至今，经营发展资金的筹集，一直是个头痛的问题，

大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是工程项目资金占用量大、场地道路维修频繁、人工费用大，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，压缩非经营性支出，合理安排资金，控制资金的流向，使非经营支出在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况下，财务部将从工程项目资金支出与人工费支出这一块有效地跟踪好资金的运作。

总之，今后的工作中，我将不断地总结与反省此次事件自身的不足，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各兄弟部门共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

## 部门总结祝福语篇三

### 一、加强学习，努力提高自身素质

我坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在先进性教育活动中，紧紧把握学习贯彻“三个代表”重要思想这一主线，以《保持共产党员先进性教育读本》为主要教材，积极参加机关党委和党支部组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并认真撰写心得体会和学习笔记，使自身思想政治素质有了很大提高，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器。在加强理论学习的同时，重点加强了工作业务知识和法律法规的学习，除积极参加机关法律知识辅导讲座外，还利用业余时间自学了人大工作业务知识和党务工作知识，为完成做好本职工作打下了坚实的基础。

### 二、恪尽职守，认真作好本职工作

一年来，认真履行的岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是认真负责地做好文字起草工作。围绕党员先进性教育活

动、城市“一帮一”、万名贫困妇女解困、机关“四五”普法检查验收、共青团、计划生育等工作，负责起草了实施方案、工作流程、领导讲话、工作要点、工作总结等综合性文字材料。在先进性教育活动中，参与起草党组实施方案1个，机关各阶段工作安排意见和实施方案4个、工作流程3个、工作总结5个，其它相关材料10余个。二是扎扎实实地做好服务工作。一年来，认真完成了先进性教育活动各阶段动员总结会议、机关党委会议和机关党委组织的各种集中学习活动和文体活动的服务协调工作，积极主动地为领导当参谋，出主意，工作过程中未出现一起纰漏。三是积极主动地完成了文件收发、制做宣传专栏、文明单位档案采集等党委办公室日常工作 and 领导交办的其它工作任务。

### 三、严于律己，不断加强作风建设

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说。

四是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变；由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为党委、为各党支部、为机关全体党员提供优质高效的服务。

## 部门总结祝福语篇四

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。



保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是（来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际

内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的`灵活性以及现场管理的核实性。

4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、努力做好“5s”的日常工作。

5、加强与同事之间的团结合作。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握

客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成

销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 部门总结祝福语篇五

县食品药品监督管理局监管二股按照上级要求，把加强医疗机构三类医疗器械监督管理工作，作为20xx年工作的重点内容来抓。围绕这个工作重点[]20xx年x月我们主要做了两项工作：一是加强对医疗器械法律法规的学习。“打铁还需自身硬”，我们知道，要想不断提高对医疗器械的监管水平，就要加强对自身法律法规的学习[]xx年x月份，我们制定了学习计划，每周至少利用2天时间，学习《医疗器械监督管理条例》、《一次性使用无菌医疗器械监督管理办法》、《黑龙江省医疗、药品、医疗器械广告条例》、《黑河市食品药品监督管理局医疗器械广告监管工作制度》、《医疗器械说明书、标签、包装标识管理规定》等法律法规。利用电脑网络、报纸、电视等各种途径，不断学习吸收各地成功监管的经验，扩大知识面，提高自身的监管能力。

至目前，共检查医疗机构15家，医疗器械经营企业9家。其中对3家医疗机构记录不规范行为，下达了《责令改正通知书》。

在下一步工作中，我们还要继续加大监管力度，把医疗器械不良事件监测和医疗器械广告监督管理工作作为重点和突破口，有步骤、有重点地开展各项工作。

县食品药品监督管理局监管二股二20xx年x月x日2

## 部门总结祝福语篇六

在过去的一年中，公司为如期完成xxx工程，工程部员工上至分管副总，下至工程师，都几经调整，这给部门管理及工程管理工作都带来了一定的影响。俗话说“没有规矩，不成方圆”，尽管公司存在人事调动，但工程部始终以公司的规章制度和各岗的岗位职责为准则，加强部门管理，强化团队建设和团队合力。今年7、8、9三个月是工程的冲刺阶段，全体工程部员工做到整体无休假，每天必例会，随时察现场，确保了施工的黄金阶段抢准每个施工节点，使xxxxx在10月1日如期开门，10月18日正式试营业成功。随后，工程部为确保商业配套项目也顺利完成，并没有丝毫放松，即使轮休也必须有工程师在现场值班，避免了工期停滞不前的现象。

按期完成了xxxxxxx一期工程主体及所有砌体内粉刷工程，二期商业1#楼至8#楼主体工程，及其他配套工程，按期完成了xx及二期商业(部分)的机电设备安装、调试及投运。

### (1) 土建方面

3、完成了游泳馆主体及室内粉刷，即将进入二次装修施工；

5、场区内所有给水、排水、消防、弱电、强电、各种管道已全部埋设完毕。

(4)xx分项验收方面 从今年7月份开始□xx各分项陆续完工，工程部连同监理联系相关部门及负责人，开始对各分项逐项验收，列出任务分解表，将工作时限、责任单位、负责人详细标注。先后完成了xx石材干挂、玻璃幕墙工程、节能、消防、空调、电梯、弱电、给水、燃气等16项验收工作，及时取得了相应的权证。

(3)加强安全质量检查工作 项目部每周组织部门人员管辖标

段范围内安全管理现场料具管理、脚手架、安全防护、施工用电、消防保卫、工程质量等进行全面安全质量隐患排查，对拒绝整改落实的施工单位进行经济处罚，整改不到位屡次的加倍处罚，绝不手软，目前为止已下发《维修、检修、整改通知》1-5号，以书面形式严把质量关。

#### (4) 保安部门大力配合执法

保安部门从项目成立之初就担任项目“安全员”角色，全面承担施工现场的治安、安全责任，分班巡查施工现场，对现场违背安全文明施工的行为一经发现及时制止，杜绝现场擅自架设电线电缆、擅自移动破坏消防设施装置、高空抛物等行为。对工地材料、设备、机械、工具、用具严格看管，出入工地的施工车辆逐一签证查验记录，避免造成项目部财产损失和不必要的纠纷。

(3)、以公司利益为重，不计较部门和个人利益的得失，才能有更大的收获。

(2)、安全文明生产大多存现在形式。

## 部门总结祝福语篇七

时刻依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了。做一份白酒销售工作总结，国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈。

- 1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了；
- 2、心态的自我调整潜质增强了；
- 3、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜质有待提升；

- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、学习潜质、对市场的预见性和控制力潜质增强了。

这一个月业绩还是很不错的：

- 1、奠定了公司在xx□以xx为中心的重点区域市场的运作的基础工作；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、月度总现金回款x万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的业绩我分析为以下几点：

- 3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自我制定的x万的目标，相差甚远。

主要原因有：

- a□公司服务滞后，个性是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心；
- b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差；
- c□重点市场定位不明确不坚定。

这个月我走访的新客户中，有x多个意向都很强烈，但正因在于后期跟踪不到位，自我信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

- 1、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充；
- 2、没有能够引导经销商按照我们的思路自我运作市场。

对于xx市场，虽然地方保护严重些，但我们透过关联的协调，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

- 1、注重品牌形象的塑造；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

## 部门总结祝福语篇八

年初，根据报集团及国资委的“二上二下”的“全面预算管理、加强资金管理”的预算宗旨，结合公司的实际经营情况，在上年度账务预算管理的基础上，制定了公司一年财务预算及五年战略规划预算，作出了全面的利润预算、企业现金流的预算，从而为财务预算的执行、全面考核经营执行情况提供了依据。

1. 道同基金管理公司审计。根据集团要求，财务部配合大信会计师事务所审计。遵循严谨性的原则，积极配合外部审计。针对公司财务中的相关账务处理，积极的与审计人员进行对接、沟通，对股权投资类公司的税收优惠进行了探讨，从中发现金融工具类会计科目分类的差异，并根据审计的要求进行了调整，规范并强化了公司的会计核算工作。这些工作得益于在集团久其软件中相关财务数据的详尽的录入、日常企业费用项目合理及全面的归集核算。

2. 道同元禾合伙企业审计。在审计期间，积极配合，在与基金合伙企业的审计人员的沟通中，发现合伙企业的《合伙协议》内容存在不妥之处、工商变更登记的信息存在错误，事



后积极改正，及时对工商信息资料进行更正，同时提请相关部门人员对《合伙协议》进一步完善，为后续道同领航的合伙协议的拟定提供了参考。

大量查阅《企业会计准则》、相关法规，参照《证券投资基金会计核算业务指引》，规范了道同元禾合伙企业和道同领航合伙企业的账务核算，真实反映了企业的经营情况。

1. 工作要落实，制度是保障。对于业务费、会务费、差旅费等费用，在预算合理范围下，坚持事前报备，事后及时按审批流程进行报销。资金的调拨、费用的报销做到层层审批。

2. 针对市委巡视工作，结合财务制度及规范文件，通过从审批程序、资金管理、会计核算、预算控制几个方面入手，对工作中发现的问题及时进行自查自纠，完善了财务制度的建设、规范了财务会计核算。

结合财务预算，每月对公司的经营进行详尽的分析，及时的向集团报送财务快报、月报、资金预算。通过对月度报表的分析，与上月数据及预算数据及财务指标的对比分析，实时监督预算执行情况。根据集团下达的工作指标，对公司的经营情况、财务状况作全面的分析，及时动态地掌握公司营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为领导决策提供可靠的财务依据。

结合公司财务相关制度及《企业会计准则》，规范企业财务管理，维护财经纪律，对费用报销及相关票据进行层层把关、层层审核，使公司的财务核算更加规范化。对不合理的支出，坚持原则，对于发现的问题，不隐瞒，及时向公司领导汇报，有效发挥了财务的管理及监督职能。

1. 对各项应收应付账款进行了清理，减少了资金的占用。

2. 对外投资款项，按提交批准的项目设立批准书、可行报告、

公司章程、合伙协议、投委会决议等，待逐级审核、审批完成后方可进行资金调拨，加强了资金的管理。

3. 对公司闲置资金进行了合理的使用，选择风险小、收益性高的理财产品，提高了资金的收益。

4. 建立了《资金管理制度》，从资金的预算、审批、使用方面做到强化管理，加强资金使用的安全性，提高了资金的利用率。

1. 固定资产。为了全面掌握公司固定资产及低值易耗品的使用情况，公司固定资产及低值易耗品实行定期盘点。对发现的问题及时向领导报告，加强了资产的管理。

2. 资金管理及清查。

在日常费用报销过程中，严格按照公司的规章制度执行，在每一个环节上严格审查，对不合理、不合规、不合法的费用单据一律拒绝报销，做到规范化、合规化、合法化。

在费用报销、资金调拨审批上，严格遵循事前审批，审批同意后方可组织实施、转入报销、调拨流程。

2. 银行账户。公司财务中心负责银行账户管理的基本信息台账的建立、日常维护和管理。所有银行账户信息均有专门人员制作账户信息台账并对信息进行实时更新。

在本年度，根据国资委及集团下发的有关银行账户管理相关文件及会议精神，公司领导积极组织并积极配合集团全方位的账户清理工作，并结合公司的实际经营发展需要，对公司所有的账户进行了逐一清查，对相关零余额账户且在未来无经营安排的账户进行了一定的清理，使资金更加集中，提高了资金的使用效率。

3. 合同管理及清查。公司日常所有对外签订的合同，严格遵循事前合同审批，符合规范的合同方可盖章、执行。涉及到经济条款合同，严格按照合同相关条款执行。由于日常合同的规范管理，在集团组织的合同清查工作中未发现问题，工作结果得到了领导的充分肯定。

#### （九）财务档案管理工作

财务部日常及时对原始凭证、各种文档报表进行装订、归档，极大方便后续查阅，特别是为外部审计业务提供了相对完备的归档数据资料，提高了审计工作效率。对于需要查阅的财务档案，按照公司制度随时办理资料的查阅手续，做到有据可查。

#### （十）圆满完成各项涉税工作

20xx年每月严格把控纳税申报时间结点，及时、准确填报税务机关要求填制的各类报表，及时完成道同基金管理公司、元禾、领航、展宁、三度各项税务申报，及时缴纳各类税款及社保款项；完成了企业所得税的汇算清缴。

财务部积极运用各类税收优惠政策，为公司及员工在税金方面争取了更大的利益。

对税务部门定期发布的各类法规、政策、要求，财务部定期要求财务人员进行学习，一定程度上完善了税务知识结构。

（十一）与外部建立并保持良好的联系。通过日常对外关系的不断维护、沟通，与银行建立了优良的银企关系、与税务机关建立了良好的税企关系。

## 部门总结祝福语篇九

首先今年在行政部门大力的支持下，技术部的人员得到强有

力的补充。招聘了一定数量和质量上的技术人才，根据公司的需要，本着择优留用的原则，在不断的发展中技术部正逐步留下并巩固起一支成熟的专业技术队伍。但也不可避免地会同其他公司一样出现技术人才的流失，可能在某一段时间里给车间和公司带来一些工作上困惑，但基本上较好地完成了公司下达的各项工作任务安排。同时队伍更加稳定和趋于合理。我相信新的一年，我们会尽可能更好地配合好各个部门对技术部的要求。

其次今年的工作因为订单多，订单碎，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员精诚合作，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，高要求的完成。但有时也因为赶进度，图纸出现了一些图纸的漏标尺寸、及标注尺寸的方法了，板块开槽与否，是否需要焊接等小细节上与车间还没达成默契。这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年中避免和减少图纸中容易产生混淆的尺寸和说明。我相信随着技术部的每位员工的工作职责明确。

个人业务水平慢慢提高，在和车间配合上也会日渐默契。

再有就是技术部为了跟上公司发展步伐，也努力完善内部管理结构，今年新增加一项工作任务，就是规定每位职员每天对自己的工作都作个总结，在下班前半小时内上交每日工作报表，报表内容分有本职工作完成情况，未完成原因，以及重点需要注意事项等等。这样可以更好地让每个人了解到技术部每日工作进程和明日工作安排，同时根据每位职员的每日工作报表在公司每日部门工作例会上做出相应的汇报，例如那些工程的料可以开始进料了，那些工程的面积可以出来了，那些工程的图纸可以生产了。对于未完成的工程图纸，料单，面积也可以确切知道完成日期了。方便了技术部工作的统筹安排，做到人人有事做，而且人人不会做的太累。今年还对于每个岗位工艺也做了些相应的调整。对排料比较忙的情况下，果断启用新人，多鼓励，培养其信心，坚决让其独立

完成一整套工程，当然不可避免地会犯些小错误，但在不影响公司大局利益的情况下，还是多争取培养几个全面的技术人才，对于核算面积方面，把所有能利用的上的方法都结合起来使用，征求每位职员的意见，把核算面积这方面做的更精确更细致点。可能目前对面积核算这方面的工作量要求较大，所以做起来会出现些错误，但总会有个过程，我相信这个过程不会太长，只要能保证面积核算的准确性的提高，尝试都是有益的。图纸展开是技术部花费精力和时间最多的岗位，同样一开始就把新人放在岗位上，以高要求，高强度的工作来发挥其最大潜力，对培养新人来说无疑是双刃剑，有人挺下来了，有的新员工没挺下来，干了两三天就以不适合这工作为理由自己辞职了，更有甚者一声不说就灰溜溜的逃走的。我想这方法重归重，但还是很有效的，我的目标是技术部每个职员都能是独挡一面的人才。对于留下来的员工，我们欣喜地看到其成长速度。我想也对于公司将来更快地发展也会有所帮助。最重要地是技术部今年新增加一个岗位，图纸和面积审核，专门请行业内资深技术人才帮忙把关，相比较以前我一个人自己要忙画图也要忙审核的情况下，今年图纸细节方面比以往有了很大进步。减轻了很大压力，让技术部的工作变得更加有条不紊。也让我有时间对于技术部内部制度也作了些相应的变革，严格规范了请假制度，休假制度，超过一开假一定得报批公司总经理，休假严格保证每个岗位都不缺人的情况下才可以，今年也进一步完善了岗位职责，每个岗位谁负责，每个岗位必须怎样做。避免了以前做事无依据无条理。

过去的一年，技术部可能取得了一定的成绩，这和公司各位领导大力支持/和各位技术部成员的兢兢业业努力工作是分不开的，但我们技术部全体职员都清醒地认识到成绩只属于过去，随着国家这几年的发展形势越来越好，明年我们公司的业绩将会有大幅度的提升，相对技术部的工作会更加艰巨。但我坚信在新的一年里，技术部依旧会保持较高的战斗力和凝聚力。努力高质量地完成公司下达的各项任务。以答谢公司领导和在座的同仁们的信任。最后也祝愿公司明年取得更

加辉煌的业绩！