

# 最新公司季度工作总结(模板7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 公司季度工作总结篇一

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门领导的正确指导下，我们的工作着重于内部费用的控管、成本、费用的核算以及对集团下属各公司的财务制度的完善、紧跟公司各项工作部署。在核算、账务处理方面做了应尽的责任。为了总结，发扬成绩，克服不足，现将x年个人工作总结如下：

严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

(1)规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2)按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3)每月按时申报各项税金。在集团公司的年中审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4) 不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5) 每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最准的公司资金信息。

(1) 按领导要求对村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4) 月份根据公司去年的利润将年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5) 积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

作为基层工作者，我充分认识到自己是一个执行者，无论何时何地领导交办的工作从不讨价还价都能及时并努力的去完成，遇到问题努力去询问，争取让领导满意。

所谓“难事始于易，天下大事始于细”。工作之中再细也难免会出错，在这一年的工作之中还有很多待改的地方：

- 1)、财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。
- 2)、努力学习尽快把合并报表的编制原理弄懂，并学之以用。
- 3)、工作中有时会马虎，值得去改进。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

## 公司季度工作总结篇二

三个月的实习转眼就要过去了，目前我在xx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。现在已经成功转正，以下是我的工作总结：

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习□xx货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到xx货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。在工作中我按照各位师傅的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅有着过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多

麻烦，但我针对招标中出现的问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。在师父xx的指导下独立完成xx标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。

而期间遇到很多困难，只有x家购买标书，抽取评委时，在xx限定的次数内未抽到足够的评委，向xx申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在xx的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了xx工作人员后，及时与xx沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这三个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xx公司的发展做出自己的一份贡献。

## 公司季度工作总结篇三

经过近一年的强势推进，榆林中心城区绿化建设和养护管理工作取得较好的成效，为我市建立国家园林城市工作奠定了坚实的基础。现将xx年榆林中心城区绿化工作报告如下：

### 一、主要工作成效

xx年，市委、市政府向榆阳区政府、市住建局、林业局、横山县政府、榆林高新区管委会、空港生态区等6部门单位安排部署了市政道路绿化、公园广场建设、环城防护林带建设工作任务；下达市环保局等32个部门单位建立73个省级园林式单位工作任务，市住建局等10个部门单位建立29个省级园林式居住区工作任务，榆阳区政府等19个部门单位建立30个市级园林式单位工作任务，榆林高新区管委会等5个部门单位建

立17个市级园林式居住区工作任务，榆阳区政府建立8个园林社区工作任务，榆林学院等15个部门单位22个拆墙透绿工作任务。力争透过重点绿化项目推进和园林式单位(居住区)建立相结合的方式，增加榆林中心城区绿地率和绿化覆盖率。一年来，在各相关部门单位的配合下，榆林中心城区绿化工作得到全面推进。

7月4日，春季绿化工作结束后，由市建立办、市住建局联合安排，组织市监察局、财政局、效能办、园林处等部门单位，以现场检查为主，开展了为期15天的春季绿化工作考核验收。评选出单位(居住区)园林绿化工作优秀的25个，良好的28个，合格的34个，一般的31个，不合格的11个，完成拆墙透绿20个，同意暂缓建立省市级园林式单位(居住区)及拆墙透绿22个。全年，透过园林式单位(居住区)建立及拆墙透绿工作，可增加绿化面积50000m<sup>2</sup>。

## (一) 围绕重点、突破难点、狠抓四个建立，绿化成效显著

### 1. 重点绿化任务完成状况。

市住建局、市林业局、榆阳区政府、榆林高新区管委会、空港生态区、横山西南新区等6个职责部门承担的20xx年榆林中心城区重点绿化任务总体完成状况较好，突出表现为部署到位、职责明确、措施有力、效果明显。个性是各职责部门承担的道路绿化工作能够充分思考植物造景和综合生态功能相结合，常绿乔木与落叶乔木相结合，大树以杨、柳、松、槐等乡土树种为主，基本构成点线面相结合、乔灌草相搭配，层次分明、特色突出的城市景观绿化带。另外东沙生态公园二期、昌汗界沙地森林公园景观提升等重点工程也基本按期完成，沙河公园、榆溪河生态长廊工程等项目正有序推进。

### 2. 建立省市级园林式单位状况。

从考核验收状况来看，各部门单位都制定了绿化方案，成立

了创园工作领导小组，多数部门单位能够安排专项资金，加强单位的绿化建设和养护管理工作，创园绿化工作领导重视，标准较高、效果较好，较好地完成了春季绿化工作任务。像市财校、普惠酒厂、区小纪汗林场等部门单位，绿地面积大、绿地率高、乔灌花草搭配，养护管理到位，整体效果好。但各部门单位实质性工作进度不一，像陕西省高速公路收费中心陕北分中心、陕西省煤田地质局185队、西延铁路维管处、羊老大集团等单位绿地面积小、养护管理工作滞后、绿化带杂草丛生、原有绿化退化严重。

### 3. 建立省市级园林式居住区状况。

从考核验收状况来看，市国土资源局小区、市公路局家属院(文景园小区)、和顺雅苑、塞维利亚等居住区绿地面积大、绿地率高、乔灌花草搭配，养护管理到位，整体效果好。但广榆小区、自强小区、龙沙绿源等居住区绿地面积小、乔灌木比例小、养护管理工作滞后、绿化带杂草丛生、原有绿化退化严重，绿化工作动静不大。

### 4. 拆墙透绿工作。

从考核验收状况来看，目前除榆林学院家属院还未开展拆墙透绿工作、湖滨南路36号小区暂缓拆墙透绿外，其他20家已全部拆除了原有实体围墙，安装了透景式围墙，并沿墙进行了绿化，像市人大家属院、市政协家属院、市发改委家属院、区公安消防大队上郡路中队，实施的拆墙透绿工作，使用材质上乘，效果良好。原市煤矿设计院家属院也属拆墙透绿任务单位，但鉴于市煤矿设计院已改制为民营企业，与该家属院没有隶属关系，其他部门单位无力推动，为此，由市建立办直接代办，组织工队，给该家属院实施了拆墙透绿工作。

### 5. 建立园林社区状况。

榆阳区政府负责城区4个办事处内共8个社区的园林社区建立

工作。从考核验收状况来看，各社区在辖区内选取2个左右巷道，沿巷道边缘种植了爬山虎，保宁路社区将社区活动中心沿街一侧的实体围墙全部拆除，安装铁艺透景式围墙，在院落栽植了垂柳20株，槐树12株，圆柏30株，侧柏1000株，臭柏1000株，院墙四围种植爬山虎等攀援植物。桃源路社区清理了辖区内一处10多孔宅基地上的垃圾，硬化了3块空闲地作为停车场，绿化了5块空地，栽植侧柏、丁香、红叶梅、臭柏达5000株，绿化面积达1600多平方米。长虹路社区鼓励辖区内家庭栽树养花，发动居民庭院绿化、美化，主要栽种的品种有爬山虎、枣树、葡萄树、蔬菜等。但建立园林社区工作整体效果较之当初预期差距较大，不具备规模效应，内涵不丰富，创新性不强。

## 6. 秋季绿化工作。

针对7月份开展的榆林中心城区春季绿化工作考核验收中，市邮政局、自强小区、广榆小区等11家被评为园林绿化不合格单位(居住区)，整体绿化工作滞后的现状，8月份，市建立办专门召集各相关部门单位召开会议，进行了安排部署，要求各后进单位报送绿化达标方案，利用秋季绿化时机，加强整改。但各单位报送的达标方案经我办审查后，发现普遍不具备可操作性，流于形式，没有实质性地研究解决问题。为此，市建立办向市邮政局等单位下达了《榆林市建立办关于部分建立省市级园林式单位居住区后进单位加强达标整改的函》，要求他们对照园林式单位(居住区)标准，正视差距，提前行动，和专业绿化公司签订合同，将《绿化合同》报送我办，合同内要含绿化设计及绿化经费预算安排。否则，视为20xx年绿化工作没有完成，将按照《市委办市政府办关于印发□20xx年榆林中心城区绿化工作方案》的通知》(榆办字20xx50号)文件精神，以未完成园林式单位(居住区)建立对待，对相关单位及主管(职责)部门，在20xx年全市年度目标职责考核及建立工作综合考评中不得评优。目前，各单位已经将《绿化合同》报送市建立办，待20xx年春天进行绿化

整改。各主管(职责)部门要按照当时的合同和承诺，全面实施绿化建设和提升工作，确保20xx年达标，若仍然不合格，对主管(职责)部门实行“一票否决”。

园林社区建立工作中，针对航宇路办事处辖区内原交通工程公司家属院占地面积大、绿地较大，有必须的绿化基础，但由于养护管理不到位，原有绿化退化严重、种菜现象严重的现状，要求榆阳区政府重点培养、专业设计□20xx年要杜绝绿化带内种菜现象，对现有绿地进行补植补栽，进行优化提升，真正地将该小区打造为园林社区。

## (二)多措并举，强化绿化保障措施

一年来，市委书记胡志强、市长陆治原、常务副市长高中印、副市长艾保全等市上领导多次召开绿化专题会议，对榆林中心城区绿化工作进行安排部署，并带领各部门对中心城区绿化工作进行视察指导，要求做好拆墙透绿、见缝插绿，全面开展房前屋后绿化工作。为此，在市上领导的支持下，我办多措并举，加强保障措施建设，强势推进中心城区绿化工作。

1. 督查督办措施保障。为了保证榆林中心城区20xx年绿化工作和拆墙透绿工作顺利推进，较好地完成年度工作任务，3月份，市政府成立了榆林中心城区绿化工作督查督办领导小组，市委常委、常务副市长高中印担任组长，副市长艾保全，副市长、榆林高新区管委会主任李礼貌，市长助理任怀业担任副组长。领导小组办公室设在市监察局，市纪委副书记、监察局长张春生兼任办公室主任，领导小组办公室设立两个督查督办组，分别由市监察局和市建立办牵头负责日常督查督办工作。同时，出台了《榆林中心城区20xx年绿化工作督查督办方案》(榆监发20xx1号)。明确提出，对不能按期制定绿化工作方案的部门单位要透过新闻媒体进行状况说明和公开承诺;对不能按进度推进工作的要限期整改并在媒体上公开曝光;对不配合督查督办工作，工作推进不力的由纪检监察部门

进行约谈;约谈后仍对督查督办工作置之不理,影响整体绿化工作任务完成的,对其主要负责人进行问责处理;对没有完成全年重点绿化任务和建立省市园林式单位居住区、园林社区的单位及主管部门不得在年度目标职责考核、建立综合考评中评优;对没有完成“拆墙透绿”的单位及主管部门要实行一票否决;对行动用心、措施得力、成效明显的要进行通报表扬并给予奖励。

从3月29日起,两个督查督办组全面启动督查督办工作,采取逐户现场检查、下发督办卡、电话督促、回访、暗访、召开协调会等多种形式,对50多个部门单位负责的178个省市级园林式单位(居住区)、拆墙透绿、园林社区建立工作任务进行了全面督导,全力推动各相关部门单位绿化工作,力争全年各项绿化任务按期完成。期间,共计下发督办卡近70余份,印发督查督办通报7期,绿色快讯14期。

同时,6月3日,榆林中心城区绿化工作督查督办领导小组办公室主任、市纪委副书记、监察局长张春生,市建立办主任常伟一行4人,对承担绿化工作任务较重的市住建局、榆林高新区管委会、榆阳区政府、榆林学院等4个部门单位进行了上门约谈;对承担任务较轻或尾流工作不多的市林业局、市电信公司、榆能集团榆神煤电公司、市农行4个部门单位,召集在市建立办进行了群众约谈。要求涉及的部门单位,对照存在的问题,迅速进行再安排、再部署,将职责落实到具体科室、具体工作人员身上;要创新工作思路,克服畏难情绪,确保市委、市政府下到达各部门单位的20xx年绿化工作任务全面完成。

2. 绿化奖补经费保障。为了充分调动各单位投身绿化工作的用心性,6月份,市财政局、市建立办联合印发了《榆林中心城区园林城市建设奖补资金管理暂行办法》(榆政财投发20xx9号),对建立园林式单位(居住区)工作力度大、绿化效果好的,予以奖励,对其他没有归属的居住区等,分类鉴定,相应予以补贴。

3. 绿化技术指导保障。受限于职能和专业不同，部分单位(居住区)在绿化工作中感觉力不从心，为此，经艾市长协调，指定市园林处为20xx年榆林中心城区绿化工作技术指导单位，市园林处指定了7名工作人员，成立了榆林中心城区绿化工作技术指导服务领导小组，在市建立办修改的《绿化快讯》上刊登，公开了姓名、职务、职称、联系号码、工作职责、服务承诺，方便了各相关部门单位绿化工作的业务联系和技术指导。

### (三) 狠抓制度建设，建立健全绿化长效机制

在xx年中心城区绿化工作督导检查过程中，发现部分已建成的工程项目在当初建设时存在随意挤占绿地现象，致使项目竣工后，所剩绿地率达不到《陕西省城镇绿化条例》要求，为此，市建立办起草了《榆林市城市建设项目绿色图章管理暂行办法》，报市法制办审核后，在20xx年9月12日市政府第8次常务会议上研究透过，目前，已经印发各级各部门。下一步，市建立办将加强跟踪督导，确保《榆林市城市建设项目绿色图章管理暂行办法》切实贯彻落实到榆林中心城区建设项目中。该办法依据《陕西省城镇绿化条例》制定，资料涉及：绿色图章释义，绿色图章审批程序，新建、改建、扩建工程项目的绿地率标准，违法行为的处罚等。该办法厘清了园林绿化主管部门、规划主管部门、城市综合执法等部门在城市绿化事业中的职责，明确要求新建、改建、扩建工程项目配套绿化工程应与主体工程同时规划、同时设计、同时竣工、同时验收，从根本上杜绝了随意挤占绿地行为和现象。

## 二、存在的问题

(一) 部分职责部门对负责督促的省市级园林式单位(居住区)建立及拆墙透绿工作，虽然工作有部署、有安排，但是检查少、指导少，主动性不强、创新性不够，没有充分发挥出职责部门的督促指导推进作用，没有将“要我创转变为我要创”，没有将本单位、本居住区园林式建立及拆墙透绿工作

与榆林中心城区绿化工作有机地衔接起来。

(二)部分创园单位(居住区)对此项工作的重视程度和推动力度不够,绿化效果一般。首先,制定的创园工作方案形式化,不够具体,主要是对创园工作任务没有细化分解,包括绿化地块的位置面积、栽植苗木的种类数量、完成时间和具体负责人等关键性指标不清楚,不利于该项工作的有序推进。其次,部分创园单位(居住区)只讲工作困难,不讲工作创新,对创园工作主观能动性不足,受限于停车位置不够、绿化地块偏少等因素,往往依靠原有绿化景观,进行简单补植,不再进行新的绿化建设,对市上春季绿化工作中提倡的见缝插绿、破硬建绿等方法不能用心主动结合实际进行运用,总体增加绿量不大。第三,养护管理工作滞后,对浇水、施肥、除草、修剪、补植等养护管理工作不够重视,有的单位(居住区)绿化带里甚至有种菜现象,致使绿化效果一般,体现不出园林化要求。

(三)个别居住区由于产权转换或企业改制等原因,致使绿化、拆墙透绿工作实施阻力大,难以开展。如湖滨南路36号小区(原为榆阳区农机管理站家属院)大部分房产向外转让,现榆阳区农机管理站不接手该小区的拆墙透绿工作,小区内住户也不配合政府工作,阻力重重,导致该处拆墙透绿工作无法开展。

(四)各社区空闲地新植绿工作困难,办事处将空闲地超多垃圾清理后,准备开展植绿工作时,往往被土地所有者阻拦,无法实施。

(五)部分新建、改建、扩建工程项目按照当初规划,绿地率达标,但实际上工程竣工后,将绿地随意挤占,致使所剩绿地率达不到《陕西省城镇绿化条例》要求,此刻要开展省市级园林式单位居住区建立,务必破硬植绿,阻力很大,困难重重。

### 三、xx年绿化工作重点

xx年我办将继续跟踪督导市住建局、林业局、榆林高新区管委会、榆阳区政府、横山县政府、空港生态区、东沙新区，实施好xx年重点绿化项目，打好绿化攻坚战；将《榆林市生态园林城市建设规划》确定的重点绿化建设项目，以任务的形式，分解到各主创部门，力争按照规划要求，全面推进实施；紧抓拆墙透绿工作，以中心城区主次干道、党政机关、事业单位、国有企业为重点，推进拆墙透绿工作深入开展，已经建设了透景式围墙的，要做好植绿工作；继续推进园林式单位(居住区)建立工作；对于不具备建立条件的单位(居住区)，务必创造性地开展立体绿化工作；督导市住建局、榆林高新区管委会对已建立成省市级园林式单位(居住区)的，组织复查，对损坏、破坏、侵占绿地等行为的，督导市综合执法局依法处罚；督导榆阳区政府，开展好庭院绿化工作。透过公园绿地、市政道路、机关单位、居住区、庭院绿化和拆墙透绿、见缝插绿、立体绿化工作，掀起绿化新高潮。

### 公司季度工作总结篇四

不知不觉间一年的时间飞快又过去了，公司在这一年来获得了巨大的提高。我也在这一年里不断的成长，从一名新入职没多久的`员工成长为此刻也能够独立完成任务的员工，这中间的跨度还是挺大的。虽然也花了一年的时间，可是一年的时间换来这么大的提高我觉得还是很划算的。下头我就这一年的工作做简略总结：

在这一年里我努力进行领导发布的任务，并且完美的完成。听从领导的每一个指令，在领导的指导下我们小组取得了巨大的提高。虽然刚刚来到那里的时候业务本事很差，也经常犯下一些错误，可是在领导和同事的帮忙下，我都完成了那些任务。慢慢的经过时间的历练我也能够做的很出色，并且在入职第一个月时获得了新进优秀员工奖，击败了和我一同

入职的几十名员工，我一向以此为骄傲。但并不会所以就膨胀，并在之后又获得了一次本月最佳员工奖项，我很高兴我的努力是有回报的，领导们也都看见了 my 付出，这让我有了更大的动力继续前进。

在工作时，我还是有些不够细心，可是这应当也是男生的通病吧。在处理一些事情上有些太直来直往了，中国传统流传到此刻都讲究的一个叫含蓄，婉转。用潜意思告诉别人我的想法是什么，而不是摆在明面上只说，而我却一向摆在明面说只说，有些事情一说出来场面也就尴尬了。我以后必须注意自我的任务，每次多检查几遍，防止出现意外，并且以后说话方式婉转一点，可是这也不是一朝一夕就能够完成的，还是要我自我慢慢的把这种习惯更养成了，否则一两天坚持下来也是没有什么意义的。

在自律这方面，我严格的遵守公司的规章制度，不犯下任何的错误，争取做一个优秀的员工。并且我也一向是这么做的，从来没有过迟到早退，旷工这种事情，我为我自我感到自豪。但我不会就此止步的，我会继续的努力，争取让自我变得更好，做出更多的业绩，为公司做出更大的贡献。

20xx年虽然过去了，可是在这一年里我们获得了巨大的收获，并且有些收获是用什么都换不来的。在这一年中我对自我的评价如果满分是一百的话，那我应当刚刚及格，这并不是谦虚，而是我确实是这么认为的。我觉得自我还有很大的提高空间，还能够继续的向上成长。

## 公司季度工作总结篇五

随着金融危机的蔓延，我市出口企业面临前所未有的困境。1—5月份全市外贸累计出口额为2.92亿美元，同比下降73.5%，完成年计划8.4%；其中，鞍钢出口1.24亿美元，同比下降95.7%，完成计划5.1%；地方出口1.68亿美元，同比下降45.5%，完成计划16%。

5月当月全市出口4961万美元，同比下降81.3%；鞍钢出口807万美元，同比下降95.7%；地方出口4154万美元，同比下降45.5%。

从出口品种看，占我市出口总量80%以上的大宗出口产品钢材、矿产品等出口均出现大幅下滑。镁砂出口1003万美元，下降76.1%；滑石出口588万美元，下降50%；钢材出口1.81亿美元，下降82.2%；纺织品出口3017万美元，同比上升2%；化工产品出口1611万美元，下降47.8%；矿物材料制品出口948万美元，下降37%；机电产品出口3937万美元，下降30.1%。

虽然我市外贸出口去年取得较好成绩，但目前的全球经济下滑，需求减弱无疑导致我市今年出口面临巨大困难，特别是随着国际贸易进一步萎缩，国际市场激烈竞争加剧。

1、美、欧、日、韩四大贸易伙伴需求急剧减少，国际市场萎缩。美、欧、日、韩市场占我市出口份额的70%以上。但由于金融危机导致的经济滑坡，导致我市主要贸易市场平均下降50%以上。我市大宗出口产品出口企业面临国际市场需求减弱，订单减少或推迟取消的情况更加严重。部分出口企业出现亏损，甚至停产、减产。

2、外商信用风险加大，收汇风险成为企业面临的最大外部风险。全球金融危机严重冲击了欧美消费市场，受销售量下降和银行信贷从紧的双重困扰，一些欧美买家拖欠、拒收和破产的风险加大，企业和个人支付能力下降，信用降低，出现支付困难，产品出口到货后不能及时收回货款，或根本无法收回。没有订单找订单，有了订单却不敢接单。

3、贸易保护主义抬头，贸易摩擦加剧。受金融危机的影响我市遭到贸易壁垒，美国对我市的管线管发起反补贴调查；对定尺碳素钢的反规避调查、镁砂的反垄断调查。欧盟对镀锌板发起调查，欧盟对钢铁管配件发起日落复审。墨西哥对中厚板发起反倾销。此外，技术性贸易壁垒措施的实施，集中

在农兽药残留要求、细菌等卫生指标的要求使我市鸡禽、蔬菜等农食产品出口受阻。

4、出口企业资金缺乏。我市企业出口将面临生产成本升高，出口企业融资困难与融资成本上升、人民币升值压力的影响。

为了贯彻落实省政府促进产品销售工作会议精神，迅速扭转我市今年以来出口大幅下滑局面，实现上半年出口正增长目标，我市积极开展落实工作。以前50家出口大户为重点，每周召开外贸出口调度会，一个单位一个单位了解情况，现场办公解决问题，并建立了与鞍钢的协调机制。市政府重视企业出口工作力度之大，前所未有。

由于政策推动效果明显，全年地方预计实现正增长。从地方出口完成情况看，4月份环比增长57.3%，5月份环比增长104.6%，6月份预计环比增长205%。从主要出口商品看，地方大宗商品出口降幅逐月收窄。镁砂由4月份下降79.9%降至5月份的76.1%；滑石由66.2%降至50%；纺织品由下降8%增至增长2%；化工产品由下降54.6%降至47.8%。

预计全年全市出口可达13.4亿美元，同比下降57.8%。其中地方完成9.6亿美元，同比增长0.6%，实现正增长。鞍钢3.8亿美元，同比下降83%。

在目前形势下，保证我市出口企业健康发展任务十分艰巨。保外贸增长已成为我市xx年经济工作重要内容，下半年要采取积极措施，确保对外贸易企业健康发展，以充分发挥外贸出口对全市经济的拉动作用。

## 1、鞍钢集团提升企业全球化能力

鞍钢适应市场变化，转变外贸增长方式，充分发挥集团公司的整体优势和综合实力，稳定钢材出口规模，加大战略用户和标志性、高附加值产品的出口，同时加大机电产品和化耐

产品的出口。

一是着重加大重点行业和战略用户的工作力度；

二是坚持市场多元化，继续调整目前各市场份额；

三是转变营销方式，适应不同区域的销售习惯；

四是加强国际市场新产品开发，加快出口结构调整；五是加大海外网络低成本扩大步伐。

## 2、大力开拓国际市场

市政府全力推进出口市场多元化，开拓新兴市场。巩固原有的日韩、北美、欧盟、东南亚、台湾和香港等国家和地区的传统市场。进一步调整出口市场结构，努力寻求新的出口市场，开发多元市场，实施市场多元化战略。努力开拓中东、南美东欧、非洲等新兴市场。鼓励工业企业赴新兴市场开设贸易网点和售后服务网点。做好春季中国广州出口商品交易会参展工作，组织更多的企业参加国内外知名度高、影响大的展销会、博览会，促进企业开拓国际市场。不断完善和扩大外贸出口的销售网络，积极利用外商的国际联销，扩大企业自营出口的比例，提高外商投资企业出口比重。

## 3、调整出口结构，扶持优势出口产业，培植长久竞争力积极转变外贸增长方式，全面提升一般贸易出口产品质量。

由于近几年我市地方企业不断优化出口产品结构，加强自主知识产权产品研发，我市传统出口产业已经形成一定的竞争优势，纺织、机电等传统商品的出口在严峻的国际市场环境 下仍然保持持平。目前重点一是引导和鼓励出口企业大力开展节能降耗、降低生产成本，继续以物美价廉占领国际市场，在危机中度过难关。二是以大力发展品牌和培育自主知识产权出口商品为重点，全面提升一般贸易出口产品质量，力争

为长远发展打好基础。

4、抓出口大户企业，尤其要抓好重点产品出口工作支持力度，重点培育出口千万元以上大户。

在目前鞍钢出口占主导地位的形势下，随着外贸经营权全面放开，抓出口增长点，逐步减少钢材、镁砂等原材料出口的比重；逐步扩大地方出口所占比重。重点抓好农产品、纺织、电子、化工及轻工产品出口的增量。

5、争取资金，搞好服务为企业创造良好的外部环境。

充分利用好国家振兴东北老工业基地的扶持政策，认真落实国家扶持外贸发展的各项资金和政策，做好国家支持外贸出口政策资金的争取工作，使更多的企业在技术更新改造、扩大生产规模、开拓国际市场、提高产品质量和标准、提高产品知名度等方面获得支持。加大对出口创汇重点地区、重点企业的奖励措施；增设高新技术、机电产品出口企业出口单项奖励。

6、开展与信用保险的深度合作，有效规避企业收汇风险。

市政府与中国信用保险公司辽宁分公司进行战略合作，使信保对我市出口企业采取更加积极的承保政策，优化承保费率，有利加速理赔速度，使出口企业大力开拓国际市场，分散市场风险，保障出口收汇安全。

7、推进银企协作，缓解企业融资问题

8、积极应对贸易摩擦

我局强化对出口企业的服务，支持企业运用法律手段积极应诉；完善贸易预警机制，让企业在第一时间知悉摩擦动态，用好国家外贸发展资金，支持企业积极应对贸易摩擦。

## 公司季度工作总结篇六

20xx年是企业改革的第二年，深入进行企业改革，努力提高经济效益，任务更加繁重，也是企业的生存和发展的关键时期，明年我们将主要抓好以下几方面工作：

1、继续抓好固本强基工程。明年，我们将按照上级和局党委的要求，继续做好固本强基工程，加强领导，精心组织，扎扎实实做好固本强基工程和党支部规范化建设工作，争取党支部规范化建设早日达标。一是要充实和加强专兼职干部队伍建设，保证党支部日常工作正常有序地进行。二是公司领导特别是党政一把手应带头抓党建、抓精神文明建设，实行“一岗双责”，在自觉抓好公司日常经营工作的同时，做好党的建设和思想政治工作，增强抓党建、带队伍的能力，做到企业与党建两项工作一起抓，两个责任一起负，使业务工作与党的建设、思想政治工作相互促进。

2、继续做好投融资工作。随着以我局竞争上岗，建立新型劳动工资制度为企业改革工作顺利进行，明年，我局企业改革将进入企业资本结构调整，转变经营机制，提高经济效益为目标的深化改革工作，作为以资产经营为主的公司，我们担负着繁重的投融资任务，以及对资金的监督和管理。按照局属企业改革的整体部署和局党委对我们的要求，明年我们还要注资\*亿多元到\*公司和局属其他\*个企业。现在国家货币政策有所紧缩，贷款利率已经提高，资金成本也不断增加，给我们融资工作带来不少困难。我们要继续做好融资工作，拓宽融资渠道，提升融资能力，选择有利的融资方式，提高资金利用效率，促进局属企业改革的顺利进行。为保证\*公司注册资金及时到位，我公司经与相关银行商讨，拟采用信托融资方式筹集资本性投资所需资金，以确保“\*”项目投资款及时到位，促进“\*”工程项目顺利进行。

3、强化财务监督管理，探讨投资型公司管理模式。作为局属以资产经营为主的公司，明年我们要在做好日常业务工作的

基础上，增强发展意识、创新意识、忧患意识，加强对注入资金和担保资金的财务管理，使公司逐步朝着企业规范化管理的路子迈进。一是加强规章制度建设，建立和完善投资可行性分析报告制度、财务监督制度、产权代表报告制度、审计监督制度，形成一套富有资产经营公司特色的制度体系；二是按照《企业会计制度》的要求，尽快建立和完善财务管理体系、会计核算体系和资金运作监控体系，尤其要关注注资企业的经营状况，要逐步探索出一套行之有效管理科学的财务监督和管理的路子；三是建立和完善资金防范风险制度，在增量投资和担保融资上，要科学预算，量力而行，做好财务分析，避免盲目投资、融资、担保，防患投资和贷款担保的风险，防患于未然。

4、拓宽公司经营渠道，积极稳健开发新项目。明年，我们要利用公司经营收入稳定、效益比较好、融资能力强的优势，务实创新，拓宽公司经营业务范围，开拓公司新的经济增长点，逐步改变公司经营单一的状况。一是做好\*公司调研分析工作，在做好\*服务的前提下，积极探讨\*公司新的经营发展模式，使\*公司参与到大市场竞争的大环境中去，走一条自负盈亏、自我发展之路；二是利用投资\*公司、\*高速公路的契机，积累投资收费公路的数据和资料，加强公路投资的研究和分析，探讨公路投融资的特点，分析收费公路行业的前景，通过资本经营、阶段持股的方式开发收费公路新项目，促进公司经营效益的提高。

创新公司运行机制，促进局属企业资本结构调整，经济效益提高，改革顺利进行，是局党委给我们一项重要而又艰巨的任务。展望20xx年，我们必将按照局属企业改革的整体部署，抓住机遇，扎实工作，解放思想，与时俱进，以高度的政治责任感、饱满的工作热情，创造性地开展工作，为不断提高企业经济效益而努力！

## 公司季度工作总结篇七

20xx年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长；为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元；年末在保责任余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，通过及时追偿已收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑xxx社会等方面做出了应有贡献。

(1) 充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aaxxx企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2) 继续抓公司员工的业务培训。

一是利用网络注重平时的学业、

二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3) 抓风险控制。

一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续；

二是严格按照法律手续落实反担保作保证；

三是及时处理已发生的风险做补救。

(4) 加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也应该以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能快速去办理；对不符合我们担保条件的，尽可能在最短时间内给客户以满意答复。

当前面临的主要困难，是我们公司还没有真正的协作银行。没有银行的认可和协作，担保公司就没有立足点。

为什么我们公司不能与银行签订合作协议，究其原因：一是我们公司的管理水平、信用程度、风险控制能力等方面还没有充分显现；而更为重要的原因是我们公司的资金结构不合理，在20xx万注册资金中，货币资金只有300万，实物资本为1700万，而对于银行来说更看重的是货币资金。

- 1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。
- 2、开拓新的担保业务，目前我们公司的担保业务只是贷款担保，明年要在工程担保方面开拓新的担保业务。
- 3、争取与银行建立协作关系，作为我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险；进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，加强与银行的沟通，争取银行的认可和合作；根据当前的实际情况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。