

最新粮食部门工作总结及工作计划(汇总7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

粮食部门工作总结及工作计划篇一

一、不断提高人员素质

七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“××××制度”，有效地遏制了风险的蔓延。

式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化治理。年内主要做了以下七点工作：

(1) 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

(7)开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、加强成本意识，提高经济效益

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的转载自百分网转载请注明出处，谢谢！

粮食部门工作总结及工作计划篇二

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

20xx年x月xx日，我行正式成立xx业务部[]20xx年是不平常的一年，今年截至20xx年xx月底，收付汇量完成xx分行下达的全年计划的xx%[]国际业务中间业务收入完成计划的xx%[]两大核心指标均提前超额完成任务。

一个人的进步离不开整个集体的成长，在整个xx分行的平台上我也在辛勤的劳动中收获了很多，实现了自己的个人价值。今年主要的工作有：

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化

已经深入人心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《xx银行xx分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《xx银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。20xx年x月xx我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部xx支行xx支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率xxx%的优秀成绩通过考试，为xx支行xx支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对xx月份xx分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根

据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。20xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在20xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了xxx一文，并抱着学习交流的目的给总行xx投稿，并在xxx上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与x月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写xxx一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

粮食部门工作总结及工作计划篇三

总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。我认真服从领导的唆使和共事的正确提议，我做的始终很好。

20xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。。

20xx年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

20xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

粮食部门工作总结及工作计划篇四

这一个学期我们部门主要参与的活动有：策划展示会，两度炼金计划，开幕式(组织信息)，考研就业交流会(组织)，谁是模仿王(文艺)，协助志愿者实践部联合国义卖活动，文化节后调研(前期)，整体来说北校的活动挺多，活动中大毛病没有，小毛病层出不穷，部门成员群策群力去完成工作，个人和组织都在这些活动得以提高和发展，同时对日后组织相似的活动举办方面提供宝贵的经验，更促进对组织的发展走向的深度思考。

北校的策划展示会可以说是一些列活动的一个热身，但是对于我们来说并未一味想要去复制上一届的策划展示会，想创新一下。也是得益于一次开会的机会，和体育部生活部一起思维风暴过策划展示会的形式，我们着眼于小点、细节方面出新，比如给嘉宾看得流程顺序评分表，将南北校活动分开，相似的活动归类一起，设置不同的评分考虑因素，将a4纸的用得最经济化，同时设立严格的展示时间控制等。但是也还是有很多的缺憾，答辩的时间设置得太短导致总体时间安排表没起到作用，现场的不太安静有点混乱等等，这些都和前期的组织有很大的关系，应该设置更多的人员控制现场但是虽有缺憾，但是至少是一个很好努力的开始。

两度炼金计划主要是设置一个大家学习交流的过程，如何当好部长，给部门成员最大的培养平台，如何在一个团队中给自己定位，等等，我想这是我们大家都需要思考和揣摩的问题。

和组织部举办的考研就业交流会对我们来说，虽然不如开幕式那么大工程，但是也一度困扰着我们，首先是精力问题，开幕式结束后，大家都感觉很累，马上又要投入另一个活动，学习等各方面压力也挺大的，另一方面可是考研就业交流会

宣传出去后的反应很淡，这也验证了当天到场的人数少。前期的工作其实开展得并没有想象中的好，建议以后主席团在分配工作时能尽量考虑到部门活动时间上与人力精力方面相协调的因素，否则也会顾此失彼。关于现场，开场有点冷场，后来陆陆续续来了多些人，整个教室才不至于太空，但是就提问的环节来看，每一个参加的交流会的同学确实是带着自己的疑问和困惑来的，所以此次交流会也是有很大的积极意义的。由于给嘉宾的活动流程表里写明时间，导致嘉宾刻意缩短了发言时间，这也体现了之前我们工作上经验的缺乏，此次之后便有个认识。关于到场人大多为08的同学这一问题之后了解到07级的很多班级的班委已经举办过类似的活动，诚然，此次交流会却是有很大的益处，但是时间上并没有协调好，所以以后举办这种活动可以在考察班委和党组织动态后适时推出，这样也就更能发挥它的作用了。

和文艺部举办的谁是模仿王，一部分原因也是觉得文艺部是室内型娱乐活动的专业队伍，这样会给部门成员有一个很好的学习的机会，这是大一干事全面负责的第一个活动，作为干事普遍存在对活动把握过于自信，总有些细节容易被忽略，而这很容易影响到活动的质量。

这也是一个合作的活动的，在分工上安排两个负责人分工合作可以全面提高两个部门的积极性。每年的文化节在南校的室内活动总感觉主持人没有起到特别好的作用，没有提前让主持人尽可能提早全面熟悉这是最容易被干事所忽略，这需要部长级及时督促提醒。在这个小活动中也遇到很多的困难：活动掀起的跟进缓慢，主要也是部长级太多事情没有来得及管太多，另一方面也是想给干事一个自由点的空间，但导致活动的信息反馈不是很好；由于过多的信赖干事，由于他们的经验缺乏，没用做好相关的现场细分安排，导致现场工作人员出现一些混乱；之前借好的教室突然因为某些原因音箱坏了，故不得不重新申请教室，好在问题及早发现并顺利解决；活动快开始时发现楼观不让用麦接课室的多媒体，不过还好有09的干事带了音箱，这是以后室内活动的一个资源；现场人员太

多，太杂，各个环节没有时间管理导致现场不得不删了几个环节。本次活动对部门的干事是一次很好的提高的机会，同时也是部长上任委任干事放权最多的活动，对干事的统筹能力，对部长的管理沟通能力都是一次很好的锻炼，同时就这个活动的性质来说，虽然活动仅仅限于院内09级新生，但是活动的方式是以班级为单位的，这是除了体育比赛之外一种另类的增强09级各班团结力的一个活动，所以尽管有些小家子气但是却有他很大的积极意义的，但是以后此类活动可以减少工作人员，否则会出现现场或是前期工作僧多粥少的局面。

协助志愿者实践部联合国义卖活动更多的是为了尽一点志愿者的爱心来帮助那些贫困的`孩子们，我们从这里看到了华工人的爱心，同时也为自己能参与到爱心捐助的组织者当中来感到骄傲，这是工作之余的乐趣，一种人生之乐，我们看到了自己的价值，我们很快乐。

文化节后的调研工作我们还执行了一半，因为时间精力的关系，但是我们可以说抛弃了过往不全面不深刻的调研方式，采取了更加全面得到模式，从部长，干事，到大众，南校北校都席卷到调研对象中来，是一项不小的工程，也问卷设计方面做出了一些创新。

总体来看，素质拓展部一直在为协助团委、学生会的工作而积极努力着，也许存在很多的缺憾，但是我们可以问心无愧的说，我们每一个人都在尽力的创新性的去做好每一件事，我想我们所做的已经被大家所看见，我们的价值也已经体现了。

计划篇

素质拓展部是响应“大学生素质拓展计划”而发展起来的一个部门，涵盖面很广是它的特点，但是，鉴于各个方面的原因，有些职能的发挥与活动开展存在很大困难，致使部门的

职能没能得以充分发挥，并起到实际的作用，部门活动没有太多的创新，也使得部门的知名度不容乐观。但是，我们部仍是一个充满活力与成就的部门，在新的一年里，我们的目标是：打造专业，高效，纪律，务实的素质拓展部。为此，我们必须从以下几方面努力：

一、重整部门职能：帮助学院建立一套完善的德育评估标准

之前为了响应学校团委，配合学校团委开展素质拓展工作，建立全校统一的学生综合测评标准，而在学院内部实施的《大学生素质拓展报表计划》，因为校方的停滞而停滞。所以我们必须顺应当前的形式出台相关的政策，我们目前主要想解决的问题就是加分票泛滥的问题，给大家一个公正的德育评分标准，我们主要打算采取电信素托卡的形式或是由我们部门来主管加分票的发放的方式。

二、创新品牌活动

1、给新干事培训加入更多的元素，并推出主管培训，技能交叉培训，形成一个培训系列

下一个学期我们要推出主管培训，加强对主管层次的关注，让主管学习领导力和执行力。

新干事培训是要传承下去的，大体的内容也不需做改动，但还需增设心理素质，思想道德素质及调研技巧方面的培训。关于制度条款的考核，由于历届效果不明显而可以取缔，代之以另一种方式的制度灌输，如将制度条款能容分成几个部分，让他们在部门秀的时候嵌入，或者用一种现场模拟，或者用现场答题记分奖励的方式实现。

在新干事培训之后，可以将原来由各个部门内部自行组织的只面向自己部门成员的小培训加以扩充，使之面向整个团委、学生会的所有部门，像调研、ps、word及ppt技术等等，到时

由素质拓展部加以联系及协调通知，让各个部门的人全部或派代表一起学习，如此便可以推出系列小型技能培训，提高团委、学生会整个组织的工作技能。

2、做出更加完善的系统的调研成果

在新生入学后，科技文化节前后，自动化文化节先后进行系统调研，了解同学们的心理所需，同时做好系列的调研报告，并予以资料存档与传承。定时开展学生会工作调研交流会，分享调研成果。

三、强化部门内部建设

这是我们以往常常忽略的问题，因此必须加以重视，主要从以下几个方面去努力：

1、建立部门内部的人事档案

将每一个在职的素质拓展部成员及以往的素质拓展部师兄师姐的介绍留底存档，作为一种部门文化传承方式。

2、加强部门管理，强调规章制度

对请假，迟到，渎职等情况严格加以管理，督促每位干事建立自己的工作日志，在日志中包括自己所负责过的工作、工作总结、心得体会等等，并定期的上交，亦可相互借鉴，并建立部门成员(主要是干事)的工作情况评估，定期开展部门内部总结表彰讨论会，加强部门成就感，荣誉感，如可以在部门会议前后喊出我们的口号等等。

3、将部门工作系统化

成立工作项目组：

a 文档整理小组；主要负责

l根据调研结果对目前学生会及部门的状况进行提案分析

b活动组织小组：主要负责

l活动策划书的撰写以及活动流程设计和人员安排

l每个活动前期的宣传必须到位

c内部建设小组:主要负责

l部门内部培训策划方案的制定

l学生会整体培训

l完善部门守则及ci

l完善激励制度，促进良性竞争

l促进部门内部沟通，建立合适的沟通渠道

d财务员；

f北校区联系人；

备注：以上小组的安排定期交换任务，以便提高大家的各方面能力素质。

4、将会议记录正规化，系统化

成立一个记录本，每次由不同的成员对每次部门的会议做好详细的记录，包括与会时间，地点，成员，迟到缺席成员，及详细会议流程和内容，或是成员的好的点子，这对部门的发展很有好处。

5、创新部门会议形式

如可以多多采取思维风暴的方式，或者可以一起去户外某个轻松点的环境进行问题的讨论。

6、加强部门内外联

上级对下级要有更多的观察和交流，及时了解其想法，时常组织部门出游，或是会议后组织小游戏等等，给予更多的日常的关怀，如成立干事生日集会筹备小组，让在里面的人真正感到有归属感。对于其他各个部门，也要时差促进干事们的自我交流和合作，加大思想的碰撞，也可适当举办联谊活动，积极营造与各个兄弟部门之间良好的关系。

7、加强部门信息反馈

1活动前期必须进行小组讨论，合理、有效安排人员，发挥组织最大优势

1活动中期出现意外情况小组要及时商量对策，及时提出有效的建议

1活动后期组织部门同事填写活动总结记录表，及时反馈有用信息

1上级及时对下级的工作总结予以分析和指导，而不仅仅是下级交完工作总结就完事了

粮食部门工作总结及工作计划篇五

来到公司已经有一年的时间了，自从来到公司后一直从事行xxx工作，一年过去，回顾一年的经历，对自己的工作进行总结。

在工作中工作态度非常重要，我在公司做行xxx工作，对待行xxx工作的态度，我始终保持，认真细心，做好每一件事情，不因为自己从事行xxx工作就此轻视他，也不因为自己对这个岗位有经验就不认真对待，工作是需要不断努力才能够做好的，行xxx工作也是一样的，心中工作中每一次工作细节我都不会忽视，留意自己所做的是否好。对待工作我从来不会敷衍了事，更不会，偷工减料，因为如果行xxx工作没做好，对其他部门工作造成影响将会后果不堪设想，我既然来到了就要对自己的工作负责，对自己所做的事情负责，我的工作不但是在为公司在做事更是在为自己在做。

我虽然有一定的工作经验但是相对而言我的工作经验还是不足的，自己的阅历不够，在在工作的过程中也会遇到很多的问题，为此我经常的通过各种渠道，各种方式，来学习，我经常向老人请教，学习他们工作的经验，学习他们的工作方式，体会这些工作方式并自己去尝试去领悟，不断在实际的工作中去运用，对各种理论知识加强学习，掌握各种理论基础，只有把这些理论学好吃透这才能让我在工作的过成功得心应手，公司里面的很多技能培训也经常参加，开拓自己的知识面，丰富自己的知识技能，通过一次次的实际工作，在失败中总结，在成功中分析，积极去学，去练习，把自己掌握的理论完全转化，从而提升自己的技能，让其融合。

在工作中经常会遇到问题，我一道这些问题，并不会一下子就向领导，向其他同事请。教我会先自己去研究一遍去，分析这些问题的原因，想办法把问题理清，分析透彻，抓住问题的关键所在，并把这是问题做好统计，尝试自己解决问题，通过自己的知识解决，然后就是通过网络想查询，方法，这样可以让自己对这个问题印象深刻，如果还是解决不了就会向其他同事寻求帮助，当同事解决了这问题之后我就会向他们学习，然后在分析解决之道，总结并把这些方法统计下来，这也是以防遗忘，再好的记性也不如把他记下来。

想要做好工作并不是光靠想就能做好的还要给自己设定一个目标，我给自己设定了多个短期目标，和每日工作计划，通过对工作计划的坚持，以短期目标为点，一点一点完成自己的工作，这样可以很好的减轻工作压力，让工作变得容易且能够快速的完成这样让我在工作过程中没有出现工作乱套的现象，使得工作井井有条的进行了下去。

一年时间已经过去，在下一年我将会努力的去做好自己的工作，不断的完善自己的不住吸取经验，让下一年更好。

粮食部门工作总结及工作计划篇六

20xx年对工程部来说是充满艰辛却又收获了成果的一年，在x有限公司各领导的带领下，在其他各部门和30余家施工单位、设备供应商的大力配合下，仅在一年时间里完成了地下室工程、主体砼结构、钢结构、二次结构及粗装、玻璃幕墙和金属屋面土建工程。工程部全体工作人员在每个阶段每个时间节点中始终勤勤恳恳，全力奋战，尤其是7、8、9三个月，跟踪质量，跟踪进度，跟踪协调，基本完成顺利开业迎客的头等目标，确保了安全正常的运行。为总结经验，查找不足，推动明年工作再上新台阶，更好的完成工程部的各项任务，从以下几方面做总结：

在过去的一年中，公司为如期完成工程，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；

4、园林道路除商业部分还没有施工完，其它位置道路都已完工，种植土已基本回填到位；

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）分项验收方面从今年7月份开始，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。

自项目开工至今，安全质量管理有序可控，开工至今未发生安全事故，工程质量把控严格，做到了安全第一、质量为本，具体表现如下：

（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，整改不到位屡次犯的加倍处罚，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。

粮食部门工作总结及工作计划篇七

部门年度总结与计划就在下面，总结过去，计划未来，我们才能走的更远，一起看看下面吧！

20xx年对于**公司而言是精彩的一年，是发展的一年，是极其不平凡的一年，是一个充满机遇与挑战并存的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“诚信做人，用心做事”的理念，找准了两个方向：一是找准了企业定位，形成了以摩托车启动马达为主导，以金属门产销为发展的实体经济模式；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是**人坚韧不拔，不畏艰险，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了**公司下达的各项经营指标。

一、20xx年完成的主要工作：

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略□20xx年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在20xx年市场经历比金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成

生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设计制作半自动纤维轴抛光机、cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面□150-a完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。114电机转子可以进入小批量生产，整机还在小批量试制阶段。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全工作是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1)安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题，违反岗位操作规程、安全规程，劳保用品穿戴，设备跑冒滴漏等问题，要求及时整改，及时协调帮助解决问题，遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育，着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步大大提高了职工的安全意识。

二、20xx年工作中存在如下问题：

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：3-4月铝盖止口超长，在装配过程中造成擦前后档或卡死，5-6月磁瓦新引进厂家因其质量不稳定，公司品保部未能准确判定，导致电机到市场后被用户发现掉磁瓦，7-8月电机因压铸铝材质量差压铸铝盖有孔洞、自制机壳尺寸与图纸不符，导致电机漏水；9-10月份自制机轴齿部太硬，断轴；转子虚焊严重；采购的2.3mm钢板厚薄不均匀，导致机壳后档时松时紧，电机易卡死。12月份机轴硬度不够，导致机轴磨齿。自制件和外购配件不合格让步使用太多（且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定）

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；技术资料未及时更新一致（报废环节欠缺）；质量问题分析会太少（让更多的人对质量问题不重视、麻木）；配件没有最低的安全库存（为了生产，不合格配件只能违规使用）；部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础，设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。一是建立健全各项规章制度：所谓有制度不执行等于零，有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处，由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督促、落实，才能收到了良好的效果。二是加强设备巡检，使设备处于完好状态：为保证设备的正常运转，生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查，生产部根据整改时限，及时跟踪各车间整改情况，对查出问题逐项逐条核对落实，对未整改又无原因说明的，根据设备管理制度给予相应处罚，保证设备在最佳状态下安全运行。三是强化设备的维护与检修，保证备用设备达到备用状态：公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头，为随时掌握

设备检维修信息，由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单，生产部根据每周信息反馈情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩，从而保证了维修质量，真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”，缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目，从而使备用设备达到正常备用状态，为保证生产正常进行做好了保障。四是加强技术改造：为使设备充分发挥其效能，我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略，对难度较大的技改项目，或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证，或派员工到同行业、兄弟单位进行学习，取长补短，学习先进经验，结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性，有些岗位的人员设置不合理，工作量极其不饱和，给其他员工负面影响相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

4、生产现场管理工作方面还有如下不足：一是生产工人迟到、早退现象、在岗位玩手机或做与工作无关的事仍存在；二是质检力量薄弱，质检工作到位率、产品合格率不高，不合格品与合格品未明显隔离，出现半成品、产成品批量报废现象；三是仓库管理缺乏规范化；四是生产部下达各车间的生产任务，时限要求有时不够具体明确，以致有关车间生产缺乏计划性，处于被动状态；五是车间对工人的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务

想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

三、20xx年工作计划

中央将20xx年经济工作的总基调确定为“稳中求进”，但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动□20xx年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件（书面资料）管理，一切按程序（规范）操作，一切用数据（事实）说话，一次就把工作（生产）做好”战略。真正做到靠制度管人，按程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低

员工流失率，保留住企业老员工也是公司20xx年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失（包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等），并影响到企业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留得住员工，加大“**”人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在20xx年重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定金额的补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘

汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新□20xx年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg机壳自制设备、工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制**公司机加工艺、转子工艺、装配工艺文件。计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争20xx年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。

6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和

重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率□20xx年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务要合理、具体、明确；要密切联系配套、技术、品保、仓库等部门，强化计划管理工作，通过公司下达的年度计划的指导安排去实施；生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实，强化生产组织工作，确保销售订单履约率；提高“市场”和“质量”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念，想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。面对这道道难关，我们在生产组织中，一是对内打破常规，深挖潜力，提高设

备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的指导，把住质量关，扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，从程序和细节上确保企业生产安全。三是不断加强仓库管理。要想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰，账、物、卡一致；密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作，从而降低运营成本，增加盈利。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施，确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源，进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，加强信息收集，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野，适度拓展新市场；二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制；三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力，准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台，理顺门业车间定价不归口的弊端，继续利用**在踏板车市场的信誉，借鉴“服务”优势，主攻江苏、浙江、广东发动机企业，巩固和扩大门业市场份额。

10、完成二期厂房竣工验收工作，在4月底前完成门业、金工、转子、总装车间新作业区的生产工艺、设备、仓库物流布局规划。使产能在现有基础上扩大30%。

11、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工和社会三者有机结合到一起，创建和谐企业。企业文化要以

人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。20xx年公司要不断加强党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。如：3.8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划**“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体**人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公司20xx年的经营目标和发展目标而努力奋斗！