

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告篇一

内部审计虽然不参与单位的经营管理活动，但随着集团的规模扩大，内部审计作为集团公司的经济监督机构，其作用越来越重要。集团的内部审计不同与社会审计，同样内部审计报告与社会审计报告存在较大差别，社会审计遵循的是《独立审基准则》，而内部审计遵循的是《内部审基准则》。因此两者在审计的独立性上、审计方式、审计重点、审计目的、审计职责作用是不同的，从而使内部审计报告对集团公司内部控制的健全有效，会计信息的真实合法完整，经营绩效，经济责任及经营合规性等进行检查、监督、评价、整改及奖惩建议，内部审计报告作为改进内控管理的参考依据只对集团公司本单位、本部门、股东负责并对外保密。而社会审计主要围绕会计报表进行，对会计报表发表意见，对外出具《审计报告》，具有鉴证作用，需要对股东、债权人、及社会公众使用人负责，社会审计出具的《管理建议书》仅仅指出内部控制制度及执行的不足，出具建议。

但内部审计与社会审计在工作上具有一致性，在审计内容、审计依据、审计方法等方面有一致之处。因此《独立审计具体准则第7号--审计报告》某些要求，值得我们再写内部审计报告时参考，如审计的目的、审计对象、审计依据、审计责任、审计的实施过程等在内部审计报告中也需要体现。需要指出的是内部审计报告更突出对内部控制的关注，要针对内

部控制制度及执行的不足提出具体审计意见及处罚建议，这与社会审计的《管理建议书》也有相同之处。以下是abc集团公司出具的分公司审计报告部分内容，目的是希望大家共同探讨。

一、封面

***公司机密内部审计报告

报告名称：关于abc的审计报告

报告抄送：董事长、各副总裁、董事长助理、财务总监□xx部门

二、报告正文

关于abc分公司的审计报告

abc集团内审字□200x□第0xx号

我们于200x年xx月xx日至xx月xx日对abc分公司进行了审计□abc分公司资料的提供和编制、建立健全内部控制制度、保护资产的安全完整是分公司财务及xx管理部门的责任，我们的责任是在实施审计工作的基础上发表审计意见。

我们按照《内部审计准则》有关规定计划和实施审计工作，通过审计目的在于掌握分公司经营情况、内部控制制度执行情况，以便进行分析，从中评价出经营中存在的差距及揭示主要问题，针对重大缺陷提出审计意见。本审计报告中提出的问题及审计意见，请各分公司及公司相关部门在此基础上认真进行自查、完善、整改，后续审计中再发现此类问题按abc规定及本次审计意见进行处罚。

abc分公司的基本情况…… 审计中发现的问题及审计意见：

一、abc分公司资金管理不规范

1. 职工借款随意性，借款金额大期限长，有的借款理由不充分，甚至有的旧账不结又填新账，截至审计日借款金额情况……。借款超三月的有&……;借款超一年的有……;审计意见：对超三月的借款一律无条件收回，收不回来的分公司经理、会计按4：6承担责任。以后不准出现超三月的借款，不准出现业务理由以外的借款，职工辞职要清理，否则分公司经理、会计按4：6承担责任，并从借款之日起按月1%的利率计算利息并按借款额的20%处以罚金。

2□xx金存在不能及时上缴公司账户的现象，如abc分公司200x年xx月xx日的xx金abcx元，截至200x年xx月xx日尚未上缴，时间长达近xx个月。

审计意见：严格财务控制制度，对不执行财务规定的分公司经理、会计各承担违规金额25%的处罚。

二、存货管理、库龄、结构存在不足

1、业务员借货现象普遍存在，数量之大日期之长令人费解。截至审计日借出存货xx件，折算成金额xx元，为库存金额的xx%□

时间超三月的有xx件，折算金额xx元，其中超一年的有xx件套，折算金额xx元。而且有些业务员已离职，如xx借货xx件折算金额为xx元，已于去年辞职。

审计意见：现有不超一月无损的借货加强催收力度尽快收回；超一月及损坏的借货落实责任人按售价的7折收回现金，没有责任人的分公司经理（或原经理）、会计、保管人员按3：3：4的比例扣款。通过本次清理以后，以后借货理由要充分，分公司经理要审批，分公司会计随时监督，不准出现一个月以

上借货，职工辞职要清理借货。否则分公司经理会计保管人员分别按零售价承担3：3：4的责任。

2、存货盘点账实不符严重

存货盘点的目的在于查找错误指出问题，以便管理控制的改进与提高。根据重要性原则，考虑成本效益，本次审计差错的定义为：只要同种类成品，实盘与账面不符即为账实不符，核对中并不进行合并调整。具体的财务操作必须根据本次审计盘点情况另行仔细盘点，该合并的合并，该调整的进行调整。

(1) 盘点对账具体情况

(2) 我们通过调查了解、分析具体原因如下……

3、按库龄分析

根据最后一次进货测算，超3个月的库存，占全部库存的xx%超6个月的库存，占全部库存的xx%超1年的库存，占全部库存的xx%超龄库存不但每年耗费较大的资金成本，更重要的是已成为困扰资金周转的桎梏。

库龄种类明细： 品种合计

1—3月 3—6月 6—12月 1—2年 2—3年 3年以上 分析原因……

4、按存货结构周转情况分析，全部xx存货去年同期销售xx件，今年上半年的销量为xx件，abc分公司库存xx件，测算需xx个月销完。

审计意见：在以上盘点的基础上，对现有库存进行库龄的统一排查，在查清库龄的基础上，完善财务软件或xx系统对存货的实时监控，为公司库存管理、经营决策提供信息。同时

为盘活库存，加强资金流转，节约财务费用，缓解公司资金紧张的压力，请公司决策层针对公司库存目前的库龄、销售前景预测情况，在消化调整库存结构的基础上，制定有效的清仓利库管理制度，并作为一个长期的策略贯彻下去。

三、费用合理性的难以界定

费用单据报销不规范，如招待费有的未注明为何事招待何人；有的经办人、分公司审签人仅经理一人，审计无法界定是否合理合法。

审计意见……

四、低值易耗品管理存在差距

abc分公司，低值易耗品台账记录无规格型号、无产地、无购入日期或调入日期等，不详细、不及时、不全面、不规范；分公司低值易耗品管理存在缺陷，有的随处乱放、有的损坏不及时修理，如有两张办公桌抽屉、门子损坏无修理，一台转椅损坏放在四楼迎门处。

审计意见：……对丢失、损坏的要落实原因，是责任人原因的要追究责任，加强日常维护、维修工作，分管领导承担管理责任。

五、销售审计情况分析

1□x□x月销售额构成分析

2□x□x月销售量分析

审计意见……

七、店面门头形象、店内布局，专卖店管理制度不健全……

审计意见……

审计意见……

十、礼品卡管理存在漏洞

1、借支礼品卡时间较长，截至xx年xx月xx日，借支礼品卡如下……

2、有效期问题……

4、面值、有效日期标注不规范，有的用电脑打印纸条粘贴在卡上，有的在卡上直接圆珠笔或碳素笔书写，有损害于一个知名品牌的形象。

审计意见：规范礼品卡及管理，面值、有效日期标注直接印刷在卡上或统一用电脑打印纸条打印；礼品卡有效期问题严格按卡面上标注执行，个别卡超期一律到总公司核验后处理或折价后换卡消费，分公司无权接受自行处理；如同有效期一样，在维护公司形象及严肃性前提下，严格按礼品卡标注使用；除特殊情况经总公司财务部长批准外不准借出，对私自借出的一律按面值追究分公司经理及会计各50%的责任。本次审计查出的借卡，请及时与有关部门联系，尽快进行财务帐务或收款处理。

十一、分公司财务基础薄弱，不能适应财务管理的要求

合同签订、跟踪管理……

十二、分公司财务核算架构不合理

审计意见：……

附注：

分公司基本情况表；

分公司职工借款情况表； 分公司借货明细表； 分公司销售分析表； 分公司费用分析表。

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告篇二

综合部的的主要工作有：月初1-10日必须完成的工作有业务销售月报、每月经营核算、所有西区人员每月考勤统计、八通实业盘存工作；月中10-20日必须完成的工作有经营及通程人员工资核算；月底必须完成的工作有大车司机工资核算；其它日常工作有业务销售数据统计、易制毒购买证和运输证办理文件的准备及管理、业务内勤工作(销售及采购合同的制定、收发、管理；上下游客户档案管理；各种传真收发等)、八通散化、实业及通程资质管理、八通实业出纳工作、强化管理小组环境行为规范部工作、配合财务值班工作、各种办公室工作等。

综合部的工作确实错综复杂，涉及到各个部门，这就要求我们必须具备各种工作技能才能应付自如。在第一季度工作中，虽然刚接手部分工作，有些手忙脚乱，但是在牛晓景的协助下，过渡相当顺利，每月都如期完成了工作计划，得到了领导认可。我曾一度认为我无法胜任数据工作，做不到完美，可是时间和经历证明没有什么是你做不到的，只要你想做。针对销售月报、经营核算及司机工资核算，首先我在搜集各种数据工作时，再三核对，确定基础资料无误，哪怕是一个小数点的错误也要找到错在哪里；然后把各种数据分类整理汇总，放到一个文件夹里，方便查找复核；最后再一步步把数据填充到总表里，每走一步都要经历复核步骤，再三确认。每个月的数据都会出现特殊情况，这就必须做好笔记，把曾经忽略及做错的地方记录下来，下个月就会规避掉这些。这就像高中时代数学老师让做的“纠错本”一样，把每次考试做错的题目记下了，加深记忆，这样下次就不会再错第二次。经过一个季度的磨练，我总结出了适合自己工作的方法，

不再忙中出错，忙乱无功，能够游刃有余了。当然工作中还有做的不好的地方，比如业务及通程人员的工资核算，每月总会有考虑不到的地方，表格也有拉错的时候，给复核人魏总增添了很多麻烦。还有对易制毒购买证的办理情况监督不到位，证过期了没有及时办理，给采购环节造成了一定的压力。这些在以后的工作中，我会再接再厉，不让类似错误反复出现。

第一季度中，综合部人员有了调整，调走了中干力量，添了新员工，让我感受到了前所未有的压力，也有了些带新人的心得。首先，对待新人不能有过高的预期，要循序渐进，允许并宽容犯错，让新人有自己独立的思考和发展空间，而不是在犯错后揪住不放，伤其自尊，可能他们只是没有深入只是不熟练而已，这些都只是时间问题。还有，一定要给新人独自办公的机会，让他们在挫折中成长，多复核，发现错误要讲清楚为什么错了，把来龙去脉说清楚，不能模棱两可，不能说错了就是错了，没有为什么。最重要的一点就是沟通，多了解新人的想法，随时关注他们的动态，不仅仅是工作方面，还有生活方面，将自己的生活工作经验建议给他，让他从感情角度上接受并尊重你，在工作中才能尽心尽力做好，减轻工作负担。

在xx年工作计划会上，李总提出了“文化营销、服务营销、安全营销、技术营销、情感营销”五大营销战略。作为强化管理小组分部部长，每次小组会议我都有很大的收获，都能深刻领会到公司在五大营销方面做出的努力。比如公司给各部门各负责人配备智能手机，尝试先进的联络方式，还有正在进行的学习培训活动，都是公司在企业文化建设方面做出的人力财力投入，都是为了给员工提供更好的工作环境，更好的学台。这些都让我对公司的未来信心满满，更加信赖公司，愿意为公司的发展付出薄弱的一份力量。

第一、文化营销方面，对每一次大小会议纪要都认真学习领会，学习八通文化，弘扬八通精神。第二、服务营销方面，

无论是对外还是对内都用心服务，特别是对外电话，说出去的每一句话都是代表着公司形象，语气要大方、热情，服务要细心、周到，处理问题要全面、完美。比如客户需要公司资料，我们会建议他采用扫描发邮件方式，这样不仅对方容易保存，同时提高了工作效率，一定程度上也减轻了公司耗材成本。任何一个人都不会拒绝有建设性的建议，不会将善意和友情拒之门外，你真心的对待客户，用心服务客户，客户必然会回报以信任。第三、安全营销方面，安全永远是第一位，赵总在点名时通报的那些安全事故都在敲响警钟，警钟长鸣，提高警惕，为了不仅仅是公司、他人，更是自己。第四、技术营销方面，多学习新的工作技能，提高自身素质。在工作中经常遇到解决不了的问题，要多征求他人意见，掌握解决方法。比如改图软件ps之前我也是一窍不通，根本就接触过，经过公司培训以及同事之间学习，现在也能应付一些简单的修改了。第五、情感营销方面，人都是有感情的，你付之真心，就必然有所收获。无论客户还是同事，都要抱着真诚真心的态度去对待。新来的同事总是感觉在人际关系上有心无力，甚至会感觉有代沟存在，没有办法融入工作。我认为在工作上不分年龄，只要你掌握了工作技能就能胜任工作，但是前提是你有一颗真心去对待工作和同事，只有这样才能快乐工作，才能拥有一个对身心都好的工作氛围。

综合第一季度工作来看，新工作技能已经掌握在手，新工作人员已经进入状态，虽然有过慌乱过错，但没有影响工作进度，没有造成工作负担，总体上自我感觉还不错。综合部工作复杂多样，需要我们更加细心、耐心、用心，在未来的工作里，我们会朝着这个方向更加努力，做好每日工作计划，丰富工作技能，争取最大限度提高工作效率，劳逸结合，将工作做到前面，为营销队伍做好后勤工作，为运输人员做好薪酬保障，为财务人员做好配合协助，这将是我们的年度工作目标，永不改变。

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告篇三

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导。

1、销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%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己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。

1、质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

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况下，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，特别是七宝酒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，以致形成比较悬殊的价格对比。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，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，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2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，面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2季度的销售工作计划任务。

（一）、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标达到60万，这是20xx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，可以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形成一个良好的口

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30万奖面包车一辆等等）

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，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，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。使得销售部通过市场调查、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

（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快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面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、充满希望的。

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，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告篇四

xx年以来，我县城市管理工作在主管局的精心指导下，注重抓好市容环境、市政监察、规划管理等各方面的管理工作。现将第一季度工作情况汇报如下。

1、加强日常巡查力度，保障城市市容。县城管大队坚持早晚班巡查制度，主抓城区流动摊点和超店经营现象，取缔临时占道摊点200余个，纠正店面超店经营300余次，收缴违章占道招牌20余块，有效改善城区市容市貌。

2、开展市容专项整治活动。一是对安平北路进行集中整治，县城管大队市容中队于元月九日起对该路段的违章占道行为进行集中整治。要求临街店面必须坐店经营，并自觉保持店面的整洁，维护门前的卫生和秩序，带头遵守市容市貌的管理和规章、制度；临街店面人行道上的自行车、摩托车、机

动(非)机动车必须按规定在线内停放有序、各经营户应管好自己店面门前秩序，告知顾客将车辆按规定停放好。二是对校园周边环境进行集中整治，县城管大队于三月中旬着重加强了对县平一小周边环境的整治力度，特别是针对因流动摊点占道经营导致交通堵塞、出点经营、乱摆乱放等违规行为加大了查处力度。在集中整治行动中，首先是取缔校园周边经营餐饮、小食品等无证流动摊点；严格查处校园周边地区占道加工作业、露天烧烤等违章行为，并全面清理校园周边乱贴、乱画、乱堆乱放和存在安全隐患广告牌等现象。此次专项整治累计取缔流动摊点10多处，向周边商户下达《限期整改通知书》10余份，为广大师生学习、生活营造了良好环境。

1、加强户外广告审批，一季度共办理户外广告3起，审批店面招牌18起，拆除破损广告6起，下达限期整改户外及店面招牌5起。

2、巡查损坏破损的县城各种井盖，并通知有关单位自行整改并恢复10余起。

3、拆除县城规划区及县城周边乱挂宣传横幅20余条。

4、处理撞坏安平路护栏2起及撞损市政设施2起。

5、协助路灯管理所处理损坏路灯设施3起，协助园林绿化所处理人行道不得栽种树木1起。

1、加强巡查力度。落实分片责任，对违法建设行为加强巡查力度，力争在源头上控制违法建设的数量。

2、加强对我县违法违规建设行为的整治，一季度共查处无施工许可证的建设行为12起，查处公房建附属无规划手续1起，查处私房无规划手续8起，查处私房违法规划要求建设的8起，有效的遏制了违章建设的现象。

3、根据县清房办的工作安排，配合县综合执法小组对县城规划区内违法违规建设和违法用地进行了查处，采取了断水断电的措施。一季度，对违章建房户实施了断水断电共计83户，收缴电表33个，水表12户，有效地遏制了违法建设的蔓延。

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告篇五

一、目标管理、沟通协调

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为8xx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。

二、时间管理，日清日结

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候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。

三、规范操作

刚从主楼搬到平面库的时候，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。大家都会关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。

四、人员管理

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，我做为一名领导，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，人都会有烦躁的时候，有时候，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。

五、互帮互学，共同完成

在一季度的工作中，我们组总体效率还是高的，有时候，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。

六、学习与培训

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(20xx国土资源局半年工作总结)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。

七、一季度盘点

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。

八、二季度的工作计划：

1、做好人员的工作态度方面的工作；

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。

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告篇六

一、总结年度工作，扬长补短

（一）公司决策层构建起内审方法论，高瞻远瞩、引导内审科学发展

2013年，公司领导提纲挈领指出审计关键本质：公司的内部审计本质就是监督、制衡，是公司内生的具有预防、揭示和抵御功能的“免疫系统”。有效的内部审计可以全面监督、检查和评价保险业务、财务、资金运用等各项交易行为和经营管理活动，发现公司管控中的缺陷或风险点，督促相关部门整改，协助建立和完善风险管理系统，从而提升公司风险防范能力。同时，公司决策层准确把脉，简明扼要指明内部审计“三个坚持”的工作原则：一要坚持秩序、规则为先的经营原则，全面监督、检查和评价各项经营管理活动，注重挖掘典型问题和共性问题；二要坚持做到“既要重审计、更要重整改”，强化追踪督导、制定长效机制，提升公司风险防范能力；三要坚持强化公司内部审计建设，真正实现内部审计为公司“创造价值”的根本目的，促进公司健康持续发展。

展。强调以审计项目和内控评估为抓手、以问题整改与辅助决策为目的，充分发挥内部审计“第三道防线”的职能。

2013年□xxx公司从七大方面，开展各项审计及专项调研项目累计xx项。审计类型涉及常规审计、离任审计、专项审计、专题调研、内控评估五大类型；累计发现制度设计缺陷、流程控制弱点、系统建设不足、内控疏漏、执行不到位等不足xx个。

整改问题是内部审计的价值所在，公司通过建立审计发现问题整改率考核机制、月度追踪整改、内控评估半年回头看等措施，狠抓整改、突出落实。截至报告日，审计发现整改完成率超过xx%□充分落实“以整改为目的、以提升为目的”的审计工作目标。

审计项目的开展，是年度内对主要、重要的经营领域实施的一次彻底“健康体检”，既有效发挥审计的监督和威慑作用，更是一次风险防范的“实战培训”。

1. “审计”诊断病症，“管理建议”对症下药 xxx公司审计从业务流程、销售经营、财务管理、会计 报告等重要方面，通过专业、敏锐的洞察力和判断力，结合审计、调研等手段，实践了“缺陷无小事”的管理理念，透过审计，追根溯源，查找“病根”，并对症下药，提出建设性、行之有效的管理建议。

2. 敏锐洞察、提速预警机制

xxx公司敏锐洞察到大数据时代的数据监测的重要性和必要性，探索性地开展数据质量审计，以国家法规保险稽核审计系统所设定的数据质量为标准，通过信息技术平台开展数据质量监测，发现管理类、系统设置类、信息技术类数据事项xx项。

2013年□xxx公司审计围绕为公司的创新发展保驾护航核心任

务，通过收集、分析近两年国家法规处罚信息，归纳行业违规事项特征及风险“爆破点”，形成国家法规处罚分析专题报告，警示经营管理，提供经营决策信息；同时，在发现问题、整改问题的过程中，注重规律性的总结、紧跟国家法规新要求，形成专项辅助管理决策报告，从国家法规处罚、合规管理等多方面向各级管理层提供有价值的辅助决策资讯，为公司的创新发展、合规经营提供建设性信息与建议。

（五）打铁还需自身硬，强化审计建设是伴随公司发展的不变主题

2. 审计组织架构及人员配置日趋合理

3. 内部审计工作制度体系更加健全、规范

2013年，公司制定、修订并颁发审计制度4部，内容涉及内部审计组织体系建设、内部审计人员职业道德规范、内部审计项目标准化作业、内部审计工作管理等方面。在制度建设方面，不盲目追求数量，突出质量和实效，更加科学地从人、作业、事务三大主题提出管理要求和实施规范，突显审计管理由“管”向“理”的转变。

4. 内审队伍综合素质得到提升

二、注重发现不足，规划未来

2013年□xxx公司审计工作虽然取得一定成绩，但冷静审视，仍然可以看到在以下四方面须继续加强和提高：一是专业审计人员缺乏是制约审计能力提升最大的瓶颈。要强化政策落地、人才引进、专业培训；二是需要采取更强有力的措施整改好重大问题、控制好重大隐患，最大程度减少重大问题隐患“复发”；三是内部审计工作要逐渐由注重于事后监督和事中控制，向“健康指导”的事前预警延伸；四是继续健全体系、完善机制，完善好与落实好制度、流程，持续满足国家

法规与风控的需要。

（一）设定清晰工作目标，指引工作全局

2014年□xxx公司审计工作牢固树立以促进战略目标实现、促进公司价值增长为总目标，顺应审计发展规律，依据有力国家法规政策，逐步推进审计三大转变：从符合型审计向增值型审计转变；从查弊纠错向创造价值转变；从财务审计、内控审计向基于风险导向的审计转变。坚持秩序、规则为先的经营原则，全面监督、检查和评价各项经营管理活动，注重挖掘典型问题和共性问题；坚持做到“既要重审计、更要重整改”，强化追踪督导、制定长效机制，提升公司风险防范能力；坚持强化公司内部审计建设，真正实现内部审计为公司“创造价值”的根本目的，促进公司健康持续发展，扎实推进一体化审计、健康指导和体系建设。

（二）明确工作思路，确定努力方向

2014年□xxx公司将以审计项目、健康指导为主线，基于国家法规导向和风险导向，防范国家法规处罚、警惕大案要案、完善制度流程、健全长效机制，系统化防控风险、一体化审计推动，为公司持续健康发展保驾护航。围绕思路，通过组合拳，实现审计目标。

综上所述□xxx公司内部审计工作2013年迈上新台阶，2014年任务依然艰巨□xxx公司会及时把握行业趋势、秉承国家法规要求，科学发展、合规经营，尽好责、站好岗、管好事。以上是xxx公司2013年内部审计工作报告，敬请贵会批评指正。

特此报告

度内部审计工作总结 第季度内部审计工作报告篇七

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于以前

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。

二、准确及时出具各项财务报表，提供月、季度预算分析。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。

三、开展财务内部稽核，加强成本费用控制，堵塞漏洞。

对三家医院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。而三家医院的财务处理都较规范，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。

四、做好税务筹划和财务规划，规避税务风险。

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，和白坭地税局沟通，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。

五、和相关部门沟通与协调，配合相关部门处理相关的事务。

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。