

执法工作总结 季度工作报告

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

执法工作总结 季度工作报告篇一

转眼之间□20xx年的工作已经结束了一半了,在这半年之中,我们信用联社的工作进行的十分顺利,在前两个季度中,我们的工作都在不断的进步,第二季度的工作较第一季度是稳中有升,显示了我县经济的良好增长态势。

(一) 主要工作完成指标

- 1、业务指标完成情况
- 2、管理指标完成情况

20xx年,我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作,确保了各项业务稳健运行,积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动,员工素质进一步提高,深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神,认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作,营造了良好的内外部环境,为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

(二) 主要工作完成情况及措施

- 4、公开岗位竞聘,规范用人制度。为了更好的服务辖内企业客户,我县联社组建了客户部,主要负责全县企业客户的信

贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开竞聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务□20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

7、加大资金投放，支持地方经济。为有效支持地方经济的发展，我社出台了《××县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款 万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为；学习内控制度，规范操作行为；学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年10月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度

的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平！

执法工作总结 季度工作报告篇二

1. 思想意识的转变

在学校期间，饭堂一教室一宿舍，大学里三点式的生活方式永远是贯穿于我们日常生活的主线。宽松的教学时间，使得丰富的校园文化及社会实践活动成了我们大学生涯唯一的点缀。那时的我们，很少担心衣食住行，就连思维也是简单而天真的。

但在参加工作之后，我们不仅要学着适应规律的工作时间，还要坚守岗位。对待工作更要一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。这种社会身份及工作方式的转变，让我的思想意识也在不断转变，从而很快的适应了新的工作岗位。

2. 工作内容

（1）负责8个分支部门的数据报表分析及往来账务检查

每月20日之前完成南宁一公司、二公司、**、柳州、桂林、贵港、百色、玉林等8个分支部门的65张销售经营分析报表，并负责完成以上各点的坏账管理表，监督往来帐管理员的工作岗位，以及催收每月末大盘点的盘点结果表。

（2）复核采购付款

每天及时复核各分支、部门上报的采购付款申请。务求做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律。对记

载不准确、不完整的付款单，予以退回，要求经办人员更正、补充。每天下班前对当天的采购付款单据进行整理归档，并在登记表中登记，在月末时对当月复核的采购付款进行数据汇总。

（3）审核**系统费用单

每天查看各分支**系统的费用单是否有未审核单据，录入及报销的费用项目是否符合公司流程及规定。对于单笔费用金额大于1000元的费用单要作为重点单据来审核。有必要时要与录单员联系了解费用的来龙去脉。对于不按规定录入的费用单，要立即通知录单人员进行更正。

（4）对所负责的8个分支部门进行财务日常工作检查

由于日常工作内容较多，没有足够的时间下到每一个分支部门检查，除了南宁一公司、二公司、**三个分支部门较近，本季度进行了两次往来账务核对外，其他各点只能采取抽检方式。今年8月底及10月初，分别到百色、柳州两个分支部门出差进行财务日常工作例行检查，重点检查内容为往来账务的核对和库存的盘点抽查。在这两次检查中，针对分支部门中现金管理员、往来账管理员及仓管员日常业务流程处理不够规范的地方进行指出，并根据员工手册规范的业务流程提出建议。同时，我也借此机会与部门经理进行了解沟通，积极汲取他们对我们日常完成的数据报表所提出的意见。

1. 工作伊始效率不够高

进到公司财会部工作的时候，由于对系统和业务数据不够熟悉，没有掌握好工作方法，对待一些日常财会业务问题也常常是束手无策，差错不断。一个报表经常是做了改，改了做，浪费了很多的时间和精力，工作效率较为低下。

2. 与其他同事缺乏良好、有效的沟通

由于涉世不久，在很多问题上考虑得不够全面，与其他各分支部门同事之间的沟通也做得不够好，以至其他同事对我们数据分析员的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的`一些滞后。

工作中存在的这些问题都与工作效率息息相关，为了经过虚心向请教和经理、主管及同事的耐心指正，我负责的工作已渐渐步入正轨。

1. 搞好数据分析，为公司提供有效的参考依据

虚心请教，找出最优的工作方法，努力提高工作效率和工作质量。虽然财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。因为我们深知合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，也将会使我们的工作事半功倍。

2. 加强与其他分支部门同事的沟通，只有以良好的沟通为基础，才能最大限度地调动大家的积极性和主动性，充分发挥团队协作的重大作用，才能为公司创造更大的效益。

3. 在工作上要更加踏实肯干，努力钻研，努力提高个人专业技能。只有通过不断地学习新的知识，才能充实自己，才能通过参与管理充分发挥数据分析员的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

执法工作总结 季度工作报告篇三

1、对“本级类文件资料类”的清理：清理出20xx年乡人民政府出台凌府发[20xx]13号《关于20xx年计划生育村民自治“两包一挂”实施办法的通知》中，有与法律法规相抵触的内容和条款。

2、对“目标责任书类”清理：清理出乡与村签订的

□20xx□20xx年人口和计划生育目标责任书□□□20xx□20xx年计划生育“两包一挂”责任书》，属于重复下达，在与村(居)签订的《人口和计划生育目标责任书》中，下达了人口出生率、和符合政策生育数量。

3、对“社会抚养费征收卷宗”的清理：清理出“社会抚养费卷宗”中只引用了法律法规“条、款”，而没有引用到“项”；在送达方式中应该是“直接送达、留置送达、邮寄送达、公告送达”；而引用了“当面送达”。

1、对“文件资料”类的整改：经乡人民政府会议研究，废除了凌府发□20xx□13号文件出台了规范性和可操作性的计划生育村(居)民自治“两包一挂”实施办法，将权利和义务对等的“诚信计生”、“阳光计生”，制定了可操作性的协议。

2、对“目标责任书”类的整改：废除□20xx年、20xx年人口和计划生育目标责任书□□□20xx□20xx年计划生育“两包一挂”责任书》，重新制定了《计划生育“两包一挂”责任书》，新的责任书杜绝了重复下达以及人口出生率和符合政策生育数量的重复下达。

3、对“社会抚养费征收卷宗”的整改：组织人员对历年来的“社会抚养费卷宗”进行了逐页逐项核对，运用法律法规“条、款、项”进行了整改，落实到每本卷宗。对违法生育当事人的上年家庭收入进行了计算证明的更正，做到与法律法规表述一致。对送达方式进行了更正，凡涉及送达方的，按“直接送达、留置送达、邮寄送达、公告送达”其中的一种给予了更正。

4、对村计生队伍的整改：省检后于20xx年1月15日对村计生专干进行了业务培训。乡计生办主任就统计报表、宣传教育、村民自治、诚信计生、阳光计生、奖励扶助政策、独生子女优待、作风规章等多方面工作进行业务培训。计生办副主任就政策法规、违法生育档案的填写、生育服务证、再生育证、

独生子女证、流动人口证等证的办理程序进行了培训。计生服务站就避孕知情选择，国家优生免费健康检查等进行了培训。大大提高计生队伍的业务素质。对今后的工作起到重要的推动作用。

执法工作总结 季度工作报告篇四

一、总体目标完成情况

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。

二、目标完成过程中的经验总结

(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。

三、对20xx年2季度工作的计划

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

(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。

四、总结：

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！

执法工作总结 季度工作报告篇五

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，根本没接触过，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。

执法工作总结 季度工作报告篇六

加强自身的学习，强化执法人员培训、加强制度建设、严肃执法行为、规范文书档案管理四方面入手，狠抓了监督检查基础工作。认清形势、理清思路、明确职责，进一步增强依法行政的理念，树立依法管粮的观念，尽快实现职能转变，为搞好粮食监督检查工作奠定了思想基础。

继续健全完善相关配套制度，实现了按制度办事、用制度管人。坚持规范执法形象、言行和办事规则等执法行为，扩大了粮食行政执法的社会影响，粮食行政执法能力和水平得到了进一步的提高。

切实加大对粮食流通管理法规的宣传力度，张贴和发放各种宣传资料，开展咨询服务等方式，对粮食经营者开展贴近生活实际的法律法规宣传教育活动。我局组织了一次职工深入全县各乡镇发放宣传资料，发放宣传资料1200余份，节前节后还进行粮食质量的专项检查活动。通过宣传和开展专项检

查活动，对《粮食流通管理条例》有了深刻的认识，提高了个体粮食经营者和广大群众的法律观念和自我保护意识。

2. 加强粮食市场监管力度

加强监督检查工作，落实责任，在人员少、资金紧张的情况下，积极开展粮食监督检查工作。20xx年我局开展粮食监督检查39次数，出动人员134人次，检查企业39个次。从检查情况看，没有发现通过不正常渠道收购粮食现象，其次检查粮食质量情况，在整个检查过程中要看有没有过期变黄、变质和霉变的粮食。在工作中定期和不定期的对粮食经营者的经营活动进行粮食行政执法监督检查，着力在全县范围内对粮食市场的监管做到宣传到位、措施到位、管理到位，有力的为全县粮食市场逐渐走向规范化、法制化打下坚实的基础。

3. 加强协调配合，营造良好环境

为给粮食监管工作创造一个宽松，良好的环境，与各相关部门切实加强联系与配合，齐心协力，共同维护好粮食市场秩序。如主动积极与工商、质监、卫生、物价等部门密切配合，对粮食收购、储存、销售及地方储备粮执行情况等采取定期或不定期检查，定期沟通情况、交流信息，确保粮食质量安全。

20xx年粮食行政执法监督工作取得了新的成效，在州局的具体业务指导和县级有关部门的积极配合下，工作上有了新的起色，宣传上有了新的成效，有力地保护了粮食生产者和消费者的权益。今后工作中，将继续加强《粮食流通管理条例》以及粮食的相关法律、法规宣传，推进粮食行政执法力度，保障粮食市场监管到位，确保全县人民吃上放心粮。处理好群众的来信来访问题，力争把矛盾解决在萌芽状态。

执法工作总结 季度工作报告篇七

一、本职工作完成情况

- 1、与审计部、企管科相关人员一同，多次参与建筑公司、食品厂、钙厂、阻燃剂等废品处理工作。
- 2、与审计部、人力资源部、企管科一同到西盐场和西盐场新建滩、新建滩五工区、六工区、项目等进行对二茬盐的密度、高度、长度、宽度进行测量。
- 3、登记发票抵扣联传递明细表，记录发票号、单位、金额、日期。
- 4、多次与其他会计人员一同到西盐场的一厂、二厂、三厂和新建滩、宏宇等厂参与本年度零工工资的发放工作，并顺利完成。
- 5、到供应部门参与钢材等的招标工作，了解了招标的具体流程，并收取押金。
- 6、在李静的帮助下，大体掌握了总部凭证的录入、当期汇兑损益的结转、应交税费明细表、费用明细表的填列等工作，对账务处理有了初步的了解。
- 7、协助其他会计人员复印所需要的发票、生产材料汇总表、不同年度审计报告、公司制度章程、进出口单据、职工工资发放表、承兑发票等资料。
- 8、协助其他会计人员粘贴相关凭证附件，与其他会计人员一同完成龙威总部8、9、10月份的凭证的缝线、装订等整理工作。
- 9、在王杰的帮助下，学会记食品厂、冷藏厂的明细账。

10、与王文超一同完成龙威总部2011年9月份、10月份附件章的盖章工作。

11、在崔海民的帮助下，学会开寿光宏宇化工有限公司内部转账单的一部分工作，在胡艳玲的帮助下，学会了开具明帅化工厂的部分记账凭证、科目汇总表的登记等工作。

12、按照财务部门安排到四号站和二虾厂完成收白蛤等的工作。

13、参加上海国家会计学院的高级管理培训项目，主要学习了中注协税收法规与纳税筹划方面的知识，通过学习了解当前税制改革和税收发展动向，开阔了自己的视野，受益匪浅。

14、学会发票的认证。

二、工作中的主要成绩

认真完成上级领导安排的各项工 作，并未出现大的会计失误，在工作过程中虚心向其他会计前辈们请教和学习，自己的业务能力有了很大的提高，不论是附件的粘贴还是凭证的录入，每个方面都尽量做到细心认真。

三、工作中的不足与问题

1、在参加工作的这段时间里，我发现无论多大或多小的工作都需要细心和谨慎，这是作为一个会计人员所必须的职业素质，而有些时候，我恰恰在这一方面表现出了些许不足，比如在凭证的录入过程中出现的借贷科目明细的错误、金额 的输入错误等方面，自己的小小失误就可能对其他会计人员的工作带来极大的困扰，今后一定要做到检查多次，不放过任何一个细节；还有就是凭证附件的粘贴也是有大学问的，之前自己做的太过马虎，没有做到整齐、美观与方便，需要不断改进。

2、由于参加工作的时间比较短，对公司的财务工作流程还未渗透了解，很多单据的填写，传递的流程等不是很清楚，只能针对自己负责的部分就事论事的做工作，不能做到系统全面的把握整个过程，在以后的工作中，应该多学多观察，不断提高自己，多接触不同的职位的工作，争取尽自己的一份力，为公司多做贡献。

四、下一步工作计划

尽职尽责的完成自己的本职工作，及时完成领导分配的任务，不拖沓，做到当日的工作当日完成。不断向财务部门的领导和前辈多多学习，接触不曾接触过的工作，解决之前搞不清楚的地方，彻底把问题弄明白，不能得过且过，这不仅是对自己负责、对大家负责也是对公司负责。

由于篇幅有限，很多细小的工作并未一一陈述，在工作过程中的诸多不足还请大家多多指正，本人一定悉心听取大家的意见和建议，不断更正，在大家的帮助下共同前进和进步，更上一层楼，我也希望尽自己的绵薄之力，为公司创造更好的经济效益。

述职人：

日期：

执法工作总结 季度工作报告篇八

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，配合县联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。