

# 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告

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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇一

建立之初，公司内部制度欠缺，管理有困难。为保障公司的正常有序运转，行政部制定出台了考勤、着装、资产管理等一系列规章制度，使公司管理工作基本实现了规范化，为公司各项工作的开展创造了良好条件。同时狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

- 1、积极完成总经理交办各项工作任务，当好公司领导的参谋和助手，主动为公司领导分忧解难，对领导交办的临时性工作任务基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。
- 2、想方设法搞好员工的工作、生活、娱乐等各项保障，对公司部署的重点工作，力求考虑在前、服务在前，特别是采购、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，计划周密，措施到位，保障有力。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。
- 3、认真做好客户联谊会准备和组织工作，保障了每期联谊会的圆满成功，协助理财部门搞好客户跟踪，保障客户及时续签合同或按约解除合同。每月底对每位客户进行一次电话回

访，保障了客户与公司的充分沟通。

1、积极为公司招聘人才。为解决公司发展的人力需求，今年以来，心得体会行政部按照公司领导的指示，多次参加人才市场招聘会，为公司招聘员工。

2、扎实搞好员工培训。为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合，把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工的思想 and 专业技能等方面的培训，每周组织公司员工进行各种业务学习和培训，使员工的业务水平得到有效提升，保障了各项业务工作的正常开展。

1、由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得最好，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

2、抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_企业的每一名员工，我们深深感到\_企业之蓬勃发展的热气，\_人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。

最后以\_\_个月完成合同额\_\_\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一

笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇三

### 一、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

### 二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监

督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

### 三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

### 四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品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。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品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了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；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

### 五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好本身的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要

进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇四

就业部是今年刚成立的部门，它的面貌对于我们来说是全新的，所以在这一年中我们是怀揣着探索与创新的心态来完善这个部门，将它做大做强。就业对于大学生来说，本身就有一种亲切感，因为它是我们几年大学生涯的归宿，是我们走向社会的起点。因此，我们对它给予了无穷的希望与梦想。一个新的事物，它的生命力是最旺盛的，但是它也给了我们迷茫，我们不得不在探索中发掘它的方方面面，让它能更好的为土木系服务。

我们部门今年的工作如下

1、就业部也有一个日常工作，收集就业信息，并将其交到招生就业处。这项工作我们部门安排所有干事参与收集，有专人将其整理并送到招就处。

2、在上一学年中，本部门策划并组织了“就业交流会”，成功邀请了xx届的学长们回校与我们交流他们走入社会的经验，同时也给了我们一个明确的方向，一个奋斗的决心与勇气。

3、在我院召开双选会的时候，我们部门积极响应招就处的安排，做好土木系的双选会工作，并且我们部门借助这次机会，做了一次“双选会就业问卷调查”活动，它为土木系的学子提供了一个明确的就业信息，正确了他们的就业方向，让他们树立了正确的就业观。

4、在本学年度，我们策划并组织了一次以知识竞答为主线，以娱乐方式为辅线的知识竞赛“一站到底”，它不仅丰富了学生的大学生活，而且起到了寓教于乐的效果，它让不爱学习的同学开始爱学习了。这是本部门的首创的活动，希望它能够不断地完善和发扬下去，为土木系增添光彩。

回顾过去的一年，尽管很忙碌，工作也做了一些，但有许多不足和遗憾之处。未来的就业部还是一个有待发展的部门，我们要以做好工作为基石，大胆创新为前提，为同学们服务。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇五

### 一、一年工作回顾

#### 1、产品产量方面

从9月28日开业以来，共生产产品x吨，已发货产品x吨，库存x吨，消耗废钢x吨，石英砂x吨，水玻璃x吨。目前共有x种产品，在批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。为达到客户产量和质量的要求，生产部合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交货期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

#### 2、产品品质方面

今年工作中，在确保生产任务的情况下合格产品入库率达到x%□离公司的目标有一定的距离。只要每个员工在提高产品质量意识情况下，全力的投入到生产每个环节中，产品质量一定会稳步提高。

#### 3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备运转良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

#### 4、人员管理方面

今年是我公司刚起步的一年，在员工对产品的工艺不太熟悉，人员不太稳定的情况下，这无疑给生产管理带来了极大的压

力，但在这压力的推动下本部门坚持对新进员工由老师傅代为培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本能胜任本岗位工作，在这我要感谢老师傅们对新员工的教育和技术培训，正因为有他们的支持生产部才有了今天的良好局面。

## 5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各工段存在的安全隐患。确保了生产的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

### 二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

#### 1、质量管理方面

1) 员工质量意识淡泊，目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2) 缺乏全员参与质量管理理念，我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，而且有的时候在生产现场存在执行力不到位的现象。

3) 缺乏生产质量记录意识，由于我部门追求生产产量，忽略了产品生产过程质量的记录。产品在整个制造过程中，如何完整记录生产过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理所要求做的还差很远！

#### 2、人员管理方面



员工的精神面貌和紧迫感缺乏，在这方面我们在策划，整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合素质，以适应企业以后发展的需要。

### 3、物料消耗管理方面

### 4、模具检验方面

由于模具的原因使我们的产品加工余量不够，造成了次品。生产部将由专人对模具进行检测、检验。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇六

### 生管工作报告总结一

#### 一、外来单位(政府、监督审核部门)安全生产检查：

管理的检查，\*月份镇安全生产监督管理站对我公司进行了消防安全检查，10月25日认证中心对我公司三标一体进行了年度审核，就关于生产管理部工作进行了检查，11月26日3c年度监督审核对我公司就生产管理部工作进行检查，12月1日xx市安全生产监督管理局对我公司进行了安全生产隐患检查，各项检查的结果显示我公司在安全生产方面的管理总体比较全面，同时也指出了做的不到位的地方，如特种设备的作业人员上岗资质，消防设施的管理，隐患的排除等等，生产管理部积极应对检查并在限期内整改完毕，达到检查方的要求，保证公司正常生产秩序。

#### 二、公司内部生产管理：

##### 1、合作协议：

1.1各公司和集团的合作协议经多次协商，基本都签定，其中铜业公司因生产未正常未签，租赁公司开元仪表已谈好管理

费总额待签，上半年的管理费用清单已交财务中心办理。

## 2、年度产值、产量与去年同期相比的增长率；

元，同比\*\*年347.9万元上升259.4%，大江铜业自\*\*年成立以来完成工业总产值为4533万元，其中大江低压开关(伊顿)公司增长最为显著。

## 3、安全生产管理

### 3.1 签订安全生产目标责任书

集团公司和旗下各公司前签订了《安全生产目标责任书》，建立健全目标责任制，层层落实“谁主管、谁负责”的原则，定期(每月)总结及时向主管领导通报安全生产情况，监督各公司的安全生产、不安全状态，确保安全生产。

### 3.2 安规生产：

现在集团公司主要安规生产类型有85张证书，生产许可证，计量许可证，销售了374.02万元。

### 3.3 安全生产检查

日常工作由集团企管中心生产部、工会牵头，对集团所属各公司的生产安全工作进行检查，发现问题并及时整改，通过公司全员的努力，确保了集团无生产安全事故发生。

\*月-\*月对集团的控股公司及成员企业仓库进行了检查，检查结果发现各仓库管理程度都有待加强的地方，如仓库内无管理规定，有些对物品的存放要求过于简单等，各公司在限期内对开出的不符合报告积极整改，符合检查人员要求。

\*月\*日企管中心生产管理部对公司各幢楼层、生产车间进行了安全生产检查，发现问题并开出2项不符合报告，责任部门

在限期内投入资金认真整改，整改结果符合检查人员的要求，确保公司安全生产。

### 3.4 培训

根据集团生产需要，对基层生产管理人员如班组长安排外训，共安排两批10余名生产一线班组长，参加xx市企业班组长岗位培训，并经考试合格获岗位证书。同时集团对生产现场管理进行了多次培训，各部门、公司员工积极参加，认真学习。\*\*月份在集团内部联合成套公司、工会、行政人事中心开展了消防演练活动，现场对事故的应急预案进行了学习、演练。

### 3.5 生产现场管理(6s)

\*\*年集团开展生产现场管理“6s”活动以来，在董事长、总裁的重视和大力支持下，集团各部门、各控股公司积极配合，全员认真学习“6s”，贯彻“整洁、持续、精细、卓越”的“6s”方针，并采取逐渐深入的方法，先学习前面“3s”先推行大家容易接收、易于操作的方案，再去推行后面“3s”进一步加深和巩固学习效果，使得大江集团的现场管理较以往有所提高。与此同时推行“6s”以来，在加强员工素养和安全生产方面做了相关培训，生产现场的管理水平较以往有了全面的提升“6s”活动开展一段时间后，在推行委员会负责人之一的虞旭东副总裁带领下，对集团各中心、委办、控股进行了相关检查，检查时我们发现各部门、车间的现场管理都有所改善，乱推乱放少了，地上螺丝少了，死角垃圾、灰尘少了，工具、模具摆放整齐了，员工穿戴劳保用品专心作业，检查发现伊顿公司、中策电器公司改观较大、较好，四方电力自动化公司还有待于提高，目前“6s”已经检查了2次，相关评比活动进行了一次，评比采用优先奖励，落后鼓励并罚的方法，使得大家对“6s”活动开展更重视，更有意义。

### 3.6 生产、特种设备管理

1) 作业人员管理(三级教育, 上岗证, 公司、车间、班组、组员各级签订安全生产目标责任书)

2) 设备的管理(生产、特种设备)

\*\*年生产管理部对主要控股公司和成员公司的生产设备进行了更新和整理, 建立了特种设备管理流程, 对特种设备进行建档, 规范了特种设备的管理。

注: 我公司特种设备管理注意事项:

- 1、起重作业时的注意事项;
- 2、单梁桥式起重和安全操作注意事项;
- 3、叉车安全操作管理规定;
- 4、载货电梯操作工安全操作规程;
- 5、电梯司机安全操作规程;
- 6、特种设备操作证;
- 7、特种设备年检报告;

3.7 生产进度协调及存在的`问题:

目前集团下属生产公司十三家, 电气成套公司、电缆公司、四方自动化公司、伊顿公司各自有相对独立, 其余九家公司生产元器件, 规模小, 经营方式各不相同, 生产经营状态差异较大, 因此给企业生产管理工作带来一定的困难; 主要问题是上半年1~3月, 中策电器公司存在缺货状况, 导致与营销中心所需产品脱节; 针对此状况, 企管中心生产部和供应部共同与营销中心及中策电器公司, 通过认真分析, 找出问题的根本原因: 采购与生产脱节、采购资金不足。经各集团方面的

努力，完善中策电器公司组织机构，成立中策采购部，4月份开始，中策电器公司的供货状况好转，生产逐步正常;c50公司，因管理不善，生产安排影响生产进度，通过沟通、协助拟定订单记录表、生产计划等，现基本满足供货要求。下半年受到全球金融危机的影响，市场原材料价格的浮动，使得各个公司受到不同程度的影响，原材料和销售市场等因素给集团企管中心生产部日常生产管理协调带来一定的困难，大江铜业科技出现生产停滞现象，麦兰出现连续几年亏损，刀开关公司只有一人操作，信号灯、按钮公司销售量小，联科自动化公司一直没有生产，熔断器公司经营不善退出集团公司，元器件生产公司现在面临产品技术含量低、新产品开发少，创新能力不足，急需提升。

### 3.8 生产流程与制度管理

完成大江控股集团生产流程与制度整改讨论汇报会，拟定大江控股集团生产流程与制度整改讨论稿，现已修订完毕，为\*\*年生产管理工作打下基础。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇七

坚持预算管理，严格使用程序，学校维修实行集体研究，上报教委审批后实施，发票的报销严格实行审批制度，坚持一支笔、一本账，对不符合规定的票据一律拒付。以下是豆花问答网为大家整理的学校部门自查自纠工作报告资料，欢迎阅读，提供参考。

一、为了切实加强自查工作力度，确保相关人员及时到位，我校成立了财务管理自查工作领导小组。校长包海渊任组长，学校管财务总务李新兴为副组长，报帐员李艳红，教师代表郑静明为成员。

二、我校根据县财政局、教育局的有关要求和学校实际编制

了学校收支预算，学校一些重大收支，事前都要开校委会，事后进行常规公示；学校每年在教代会上都要作财务报告，并要在教代会上都获得通过。

三、我校严格执行收费政策，免收学生杂费、课本费。按文件只收空白作业本费，其标准向社会公示。在我校收费中，没有一起强制性要求学生购买教辅材料的行为。严格按照国家政策及上级单位要求，实施并落实，无任何乱收费情况。

四、学校严格加强预算内，所收学生作业本费全额缴入预算外。严格实行收支两条线管理。

五、我校严格执行国家规定的开支范围及标准。各项支出均按实际发生数列支，无虚列虚报，无白条作为报销凭证。对于大额款项支出，均要经过经办人、证明人签字，对于涉及基建等项目的支出，都附有合同、结算表和其他相关材料。

六、我校无私设小金库和帐外帐等违规行为。学校各项经费支出，都严格遵守各项财经纪律和财务制度，无乱之滥用和铺张浪费等现象。

七、学校对于学校的资产增减，都做了较好的登记，做到出入有据。建立了资产的购置、验收、保管、使用、交接、维修等后勤管理制度。每年年底定期进行资产清查。做到了账账相符、账卡相符、账物相符。

八、我校按照上级有关规定，做好对困难住宿生的生活补助的申请、审核、公示等工作，生活补助全额发放给家长。

## 一、学校成立了财务自查领导小组

学校按照忠教计[20xx]34号文件精神，成立了学校财务自查领导小组，其中xxx校长任组长，xx副主任任副组长，xxx、xxx、xxx等为成员，对学校20xx年的财务预算编制及

执行情况、一免一补工作和学校财务相关工作进行自查。

## 二、学校公用经费的预算编制及执行情况

1、自查小组通过对20xx年财务预算情况和目前截止至20xx年12月支出情况进行了对比(见统计表)，一致认为，学校高度重视预算编制工作，财务支出以预算为依据，学校在公用经费的支出上严格坚持使用的范围和方式，对学校的培训费、办公费、印刷费、水费、电费等日常公用支出加强了管理。

2、学校没有在公用经费中编列教职工津补贴和超标准列支业务招待费。20xx年，在公用经费中，学校没有以任何一种名目向教职员工发放奖金和津补贴，学校严格控制了招待费，来人来客一般情况下由分管领导陪同，按照最低标准列支。

## 三、学校财务制度及执行情况

1、学校制定和完善了财经制度，强化了财务工作。

学校的`财务工作自查中，学校总务处完善了原始凭证签审制度、财务稽核制度、财务收支审批制度、内部牵制制度、会计出纳工作岗位责任制等十项财务管理制度，并张贴上墙，时时提醒；财务工作中严格执行财务计划，编制学校的财务预算、决算及财务报表，做到内容真实，数据准确，报表及时；同时建立了学校各项经审制度，做到帐目清楚，帐据相实；科学管理学校财务档案，建立、健全会计与出纳间的牵制制度，做到日清月结。

2、加强了财务管理，规范教育经费的使用程序。

严格执行收费政策，杜绝学区内各村小及班级乱收费。本年度，学校利用公示栏等多种形式，公开收费项目、公开收费标准，严格执行县物价局、县教委制定的收费政策及标准，学生所有费用全部由班主任收取后到总务处结算，杜绝了乱

收费现象。

在资金使用上，学校严格执行事业单位财务制度改革有关规定，坚持预算管理，严格使用程序，学校维修实行集体研究，上报教委审批后实施，发票的报销严格实行审批制度，坚持一支笔、一本账，对不符合规定的票据一律拒付，对违反财经纪律的行为予以坚决的抵制。无白条入账及私设小金库的现象。

#### 四、认真开展了学生一免一补工作

我校20xx年春季享受一免一补的学生是395人，免教材计13825元，补生活费人数是45人，补助金额为5400元；秋季享受两免一补的人数是400人，免教材14000元，以上专款共计支出27825元。我校完全按照县财政及教委的精神对享受一免一补的贫困生进行全面核实，并在善广场上、村委及学校公示无疑义后，再确定最终享受人员，保证把钱真正落实到最贫困的学生手中，切实让贫困学生享受到国家的惠民政策。

作者描写的角度不错。

学校关于制止学校餐饮浪费自查自纠工作报告

制止学校餐饮浪费自查自纠工作报告

党员自查自纠工作报告

医务工作者自查自纠工作报告

部门自查自纠整改措施



# 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇八

## 一、主要工作及成绩

在优化营商环境工作中，我院是“办理破产”“执行合同”“保护中小投资者”三项评价指标的牵头单位，同时是“法治环境”“知识产权创造保护和运用”“不动产登记”“获得信贷”四项评价指标的主要配合单位，承担着繁重的任务，扮演着重要的角色。20xx年以来，我院始终牢记“法治是最好的营商环境”重要指示，以高度的政治自觉狠抓优化营商环境各项任务落实，努力营造稳定公平透明、可预期的营商环境，切实为我市高质量发展提供了有力司法服务和保障。

(一)高度重视优化营商环境工作，切实加强组织领导，确保营商环境各项政策制度落到实处。充分认清优化营商环境是党根据新发展要求作出的重大决策部署，切实提升政治站位，党组牵头抓总、统筹推进优化营商环境工作。全市两级法院均成立领导小组和工作专班，加强组织领导，深入动员教育，真正把思想和行动统一到省市委决策部署上来。先后组织人员到上海、浙江、广州等一线城市考察学习，开拓思路、创新思维，汲取借鉴先进法院好的经验做法。党组多次召开专题会议，对优化营商环境工作进行专题研究，分析存在问题，查找薄弱环节，制定提升思路。今年3月，我院在全市深入实施高标准营商环境优化行动电视电话会议上作了典型发言。今年4月，组织召开全市法院优化营商环境工作推进会，对年度重点工作进行详细任务分工，确保营商环境各项政策制度得到不折不扣落实。

对于企业来讲，时间就是生命，效率就是商机。为此，我院在办理涉企案件中，有针对性地采取一系列措施降低企业司法解纷成本。一是突出一个“快”字。即建立涉企案件“五个优先”工作机制，对涉企案件快立、快审、快执，为企业

提供一站式诉讼服务，我院审判、执行效率指标连续多年均位居全省前2名。二是突出一个“严”字。即严格诉讼流程管理，严格案件繁简分流，严格控制发回重审，全面压缩涉企案件审限，认真清理长期未结及隐性超审限案件，我院在全省率先实现了长期未结案件清零的办案目标。三是突出一个“善”字。即强化善意文明执行理念，对市场前景较好、生产经营正常的企业，原则上采取活封、活扣、执行和解等柔性执行方式，千方百计帮助企业纾困解难。根据20xx年度营商环境数据填报数据自评情况(正式评价结果尚未出炉)，我市商业纠纷平均审理用时降至x天，平均执行用时降至x天，解决商业纠纷费用占索赔比降至x%左右，企业破产重整时间降至x天左右，主要评价指标均处于全省领先水平。

## 二、存在问题及原因

一是部分法官贯彻落实“三个规定”、政法队伍教育整顿的影响，对构建新型亲清政商关系存在顾虑，亲商、重商、爱商、护商的氛围还不够浓厚，服务企业的意识和水平还需要提升，服务措施还不够精准、高效。

二是受限于当地社会发展水平，部分领导干部的思维比较保守、不够超前，改革的魄力不足、动作不大，不能创造性地解决营商环境建设过程中的难点、痛点、堵点问题。

三是涉企案件执法办案质效还需要进一步提升，部分民商事案件的审理周期仍然较长，实际执行到位率仍然不高，在一定程度上影响了企业司法获得感和满意度。

四是“办理破产”府院联动还需要加强，法院与政府相关部门之间的沟通协调还不够高效顺畅，破产成本、破产用时距离先进地区仍有较大差距。

## 三、下步工作及目标

一是坚持全市上下一盘棋，积极参与“万人助万企”、法治政府示范市建设等活动，不断树牢服务企业意识，用心帮助企业解决实际困难，广泛邀请企业家旁听庭审、见证执行、参观法院，切实提升企业司法获得感和满意度。

二是狠抓办案质效，采取加强审限管理、加强案件评查、强化院庭长监督、统一裁判尺度等措施，不断提高涉企案件审判质量和效率，努力让人民群众在每一个司法案件中感受到公平正义。

三是持续改进司法作风，扎实开展影响营商环境执法司法突出问题集中整治，建立涉企案件违纪线索举报处置机制，严肃查处办事效率不高、服务质量不优、对涉诉企业主冷横硬推等行为，不断提升服务企业的质量和水平。

四是坚持问题导向，针对即将公布的《20xx年xx省营商环境评价报告》，加强研究，分析漏洞，有的放矢，靶向施策，迅速补齐短板，扎实整改提升，确保我市营商环境工作水平走在全省前列。

## 大学部门工作总结报告 部门年终工作报告篇九

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战(部份药品一周用量已经超过平时六周的用量)，也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足：

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情。我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！