

月报工作总结报税(大全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

月报工作总结报税篇一

税务局个人年终工作总结2022(一)

时光荏苒，一年的很快就要过去了，转眼间又到新开始，回首过去的一年里，内心不禁感慨万千，虽没有取得显著的成绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。以下就是税务会计 个人工作总结 。

财务工作一年，也写过对自己的总结，按说，定期对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策吧。

一、会计基础工作学习及理解

(1)认真学习执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的学习，规范和学习记账凭证的编制，特别是对财务软件的学习和利用，掌握了帐套的设置和基础数据的转化，以及系统管理-员的基本操作，固定资产模块的设置及基础的录入。全面掌握了该财务软件的基本操作。

(3)学习了编制矿上需要的各种类型的财务报表及申报各项税金。由于我单位是以采矿为主，材料品种多，成本项目多，并且涉及到很多，所以需要编制很多的财务报表，这点也是我们财务工作的难点。重点是报表的准确性和及时性，随时为上级单位提供准确的财务资料。

二、费用成本、在建工程方面的学习

(1)学习了的材料核算的管理，明确了成本费用的分类。

项目管理，分部门项目管理，真实反映当期的成本，为绩效管理提供参考依据。我矿也算是一个比较大的煤矿，每月的材料不但数量多，而且品种多，这也给财务成本和材料的管理带来了很大的不便，虽然我们试用过存货材料的软件管理，但是就因为材料品种多，出入平凡，所以存货管理软件不适合我们的矿的材料的管理。因此我矿就用人工分工的管理方法，取得了很好的效果。但材料管理好了，到结转成本的时候又遇到了很大的问题，我们成本项目共十三类，还要按各个部门分类，而且又要符合我们矿上的内部考核，这样我们的工作量大。通过认真的学习和探讨，我们把部门核算和内部考试实质性的结合在一起，再结合我们的财务总账，很明显的减少了我们的工作量，使得工作更简化和明了。通过这件事我明白了，干财务工作只有你自己经历过，你才能明白它说明了什么问题，更能好好的改进和完善财务核算办法。

(2)学习了成本核算管理，全面地掌握了材料成本差异管理。

从材料采购到材料入库再到材料分配的管理都得到了很好的学习。但是材料会计学习中最重要的是要说材料成本差异，这是干好这项工作的关键。我们单位是采用计划成本核算，也就是每月的入库就是按照我矿预订好的材料单价入库，但我们实际的单价还是和我的计划有一定的差异，这就是材料成本差异，但在实际做中会遇到很多的问题，比如说正负差异的处理，差异率的计算等。从这点我学习到理论和实际结合得运用，使我更好地掌握了差异的核算。

税务局个人年终工作总结2022(二)

一、在学习上，注重提升个人修养

月报工作总结报税篇二

大家好！

探索无止境、创新不畏艰！做为一名社区经理，我所辖区域用户共为4892户，上半年收约100万元。就职社区经理以来，我深知进入社区的首要任务就是让社区居民知道“我们是来为您服务的”，我在工作实践中全面落实“五个一”要求，即一双鞋套、一块防尘布、一块擦桌布、一张服务卡、一份服务质量监督表；开展好公司的各项业务宣传；主动向客户递交社区服务卡，以使用户在以后遇有任何问题都可以很快找到我，在最短的时间内解决问题，让社区居民享受优质高效的标准化服务。以实际行动阐述一个理念：渠道进社区，服务零距离。尽职为用户提供亲情化、差异化的服务，缩短与用户的距离，用真情温暖社区用户的心。

在其它运营商尚未到达并有意向进入的地区，我一般采取“发展用户优先、占领市场优先”的原则，实行“三步走”策略：即第一步，逐门逐户的开展“地毯式”的走访宣传营销，对用户通信需求进行调查摸底；第二步：在线路到位的地区，开展现场装机，最大限度地减少待装户；第三步，锁定用户群，征求意见，适当调整营销尺度，量身式与用户签定一年的使用协议。我在通过对社区内的客户进行走访时，原创了解到了客户消费水平及趋向，向用户建议对用户适用的话费套餐来稳定客户。在与客户沟通时发现客户有拆机的想法，我都会极力的做说服工作，如说不通，我会先稳住客户，再通过其它方式做客户的工作。在我的社区里有一客户名叫何坤，夫妻俩都是上班族，都有手机，白天家中无人，电话基本上就是闲置品，每月固话的月租就是多余的支出，所以想拆机，安装一部铁通电话，因为铁通电话没有月租费，了解到这一情况后，我用下班后晚上的时间到客户家走访，发现客户家里的经济状况很好，简单询问了客户想拆机的情况后，发现用户并不是在经济上不能承担，而是认为没有用处，还要花固定的费用，抓住用户想拆机的主要心里后，我

向客户简单地举例说明了手机虽然使用方便，但不足这处也很多，如在你急于打电话时却发现手机没电了或欠费了，就会影响您的使用，而固定电话不会，它可全天24小时待机等候您的使用，不会耽误您的事情及业务，我又讲了很多使用固话的好处，如电话已经使用多年了，亲戚、朋友、同学们找起来比较方便，在说家里都有老人，老号码记得顺了，换号不太习惯，在说手机号码太长了不好记，还是用老号码方便，不会耽误您亲友之间的感情沟通，经过我的再三劝导后，该用户终于绝定续继使有我公司的固定电话。

由于我县规划部门的配合，其它运营商在通信工程建设上存在一定困难，而且其营销人员大多是雇用的社会闲杂人员，技术水平低，业务知识了解较浅，违规施工、违规营销的现象比较多。针对这一情况，我主要通过走访用户过程中搜集其违规施工、营销的证据，有理有节地从多方面与用户进行勾通争夺用户。我的社区里有一家馨禾粮油公司，在我走访的过程中发现他们安装了两部电信电话，我主动上门了解情况，在我与客户沟通时发现它们公司是一家做粮食进出口贸易的公司，业务很繁忙安装电信电话是因为电信给了好号做广告宣传使用（6120999），而且不收取任何基本费用，如果在装几部的话，还可以给做虚拟网互打免费。在得知这一情况后，我马上回来与我的主管领导沟通，并采取为用户新编制几个吉祥号码来做市场，当我拿着吉祥号码再一次来到馨禾公司时，我发现馨禾公司的老总对我提供的号码非常满意时，我知道这一次的主动权在我手中了，在我与贵公司老总的交谈中，我讲了一些关于我们通信企业内部的形式，又将两家公司的优劣进行了比较，我公司无论是在技术业务上和跟踪服务上都是其它公司所无法比的，例如我公司为方便客户所设置的特服台112□xx□10060以及180等，当用户对我公司的业务不明白或有不满意时，只要您拨打上述电话，就马上有人为您处理直致用户满意为止。而相对比较其它运营商是做不到这点的，当贵公司与客户谈业务时，客户也会在意您使用了哪家运营商的通信设备，所谓商场如战场，哪家不希望强强联手呢？您与我们这样的百年老店合做，又何尝

不是一种信誉的象征呢！一番话让老总动了心，当我看到了希望的同时，我马上又将我公司为馨禾公司制定的话费套餐提议递上，在该公司老总看过之后，马上与我进行了签定事宜，使该客户顺利转网。通过这次事件该公司认可了我这个社区经理的服务，并在以后又使用了我公司的宽带业务及一些增值业务，现在我与该公司已成为好朋友，该公司还在我业务发展上帮助我个人多次。

有时，我根据经营数据，将公众用户按话费额分为高、中、低端用户三个档次，30元以下的为低端用户，50元以上、100元以下的为中端用户，100元以上的为高端用户。对不同档次的用户采取不同政策。对高、中端用户宁让利不让市场，对低端用户视情况适度优惠。高、中端个人用户大多是我辖区内的个体工商户及门市房用户，今年以来，铁通和中国电信在我县内对所有门市房用户提供免工料费、免月租和来显费等优惠政策争夺通信乙种用户，移动和联通的商务电话以无月租、150元打200元话费、200元打300元话费的资费优势发展也很迅速，针对这一紧急情况，我迅速到各社区街道的门市房，逐门逐户进行反争夺工作，对关键用户让利不让市场，前提是此用户必须拆除其它运营商电话。对于回抢的其它运营商用户由员工进行定期回访，以防用户生变。20xx年上半年，经过不懈努力，共回抢铁通用户户，回抢移动、联通商务客户户。

在对竞争区域的拆机用户我一般实行特事特办、一户一策的方法，对话务量较大的高端拆机用户进行单独谈话，耐心劝说，以真诚的服务挽留住用户。在收费方面，对用户交费不便的我一般都是自己先垫付，然后将单子送到用户手中。长途业务这种竞争的焦点领域。为有效抑制其他运营商长途ip业务发展，我主要是通过三种方法发展长话业务：一是有效利用公司情报网络系统，一旦得知其它运营商组织人员到我辖区卖卡时，我总是能以最快的速度到达，针锋相对进行反宣传、反营销工作。二是发挥我公司的技术优势，用公司的技术支撑做为有力营销的凭证。三是通过公司市场营销部每

月对使用其它运营商ip时长50分钟以上的用户进行提取、比较后，由我逐个进行电话查询，有效利用技术、网络优势推广17909□ip直通车业务；对用户使用其它运营商ip月时长50分钟以下的用户，尽量引导用户使用普通长途业务，不轻易开通ip直通车业务，防止收入内部分流。经过努力，我辖区内的其它运营商的长途市场占有率始终控制在左右。

各位领导，以上是我在从事社区经理工作中所总结的一点经验，有不足之处还请批评指证。

月报工作总结报税篇三

一、思想政治素质和理论水平方面。一年来，本人能认真学习马列主义基本原理、理论和重要思想，用马列主义武装自己的头脑，不断加强本身世界观、人生观和价值观的改造，进步本身的马列主义水平。通过学习深入领会了理论和重要思想的科学内涵，坚持理论联系实际的学习方法，进一步加深了对学习内容的理解。在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家线路方针政策的执行。在工作中，有较强的法制意识和政策观念，严格依照法律程序做好每件工作，能牢记全心全意为人民服务的宗旨。

二、必须具有高度的责任心。计会统工作复杂、琐碎，整天与数字打交道，容不得半点马虎，仔细是最基本的要求，高度的责任感和事业心，一丝不苟的作风是做好这项工作的条件。只有认真履行职责，才能在工作中发现题目。

三、出纳岗位职责是负责现金收付、银行结算、货币资金的核算和现金及各种有价证券的保管等重要任务。出纳工作责任重大，而且有很多学问和政策技术题目，需要好好学习才能把握。因此，工作的效力很一般，对工作构成了难度，如何办理货币资金和各种票据的收进，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完全，如何填制和审核很多原始凭证，和如何进行帐务处理等题目，通过实践，业务技能得到了很快

的提升和锻炼，工作水平得以迅速的进步。

1、学习、了解和把握政策法规和公司制度，不断进步自己的政策水平。

2、出纳工作需要很强的操纵技能。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具有处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具有较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。

3、做好出纳工作首先要酷爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。

4、出纳职员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不遭到损失。

5、出纳职员必须具有良好的职业道德修养，要酷爱本职工作，精业、敬业，要极力为本单位中心工作，为单位的整体利益、为全体职工服务，牢固的建立为人民服务的思想。

以上是我7个月工作以来的一些体会和熟悉，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个进程。在工作中学习和努力进步业务技能，使本身的工作能力和工作效力得到了迅速进步，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作。

月报工作总结报税篇四

1、明确职责。我社区属于城乡结合“插花地带”，从去年起“城中村改造工作”开启后，由于拆迁环境改变，治安发案率也大幅提升。尽管辖区内社会治安情况复杂多变，我社区始终

将综治工作摆到重要位置，落实综治维护稳定领导责任制，成立了综治领导小组，制订了各种具体工作计划，并明确工作职责。

2、组建社区治安防范队伍。社区现有6人组成的专职巡逻队，充分发挥巡逻队在维护治安、服务群众方面的作用。社区针对辖区发生的盗窃案件，对辖区的巡逻队伍进行合理地安排，在易发案重点部位、重点时段，加强巡逻守候，有效地抑制了案件的发生。

3、完善治安防控网络，增强社会治安防控能力。我社区内各主要路口路段已设置全球眼2部，社区安保队员分早晚班每天到岗值班巡查，努力构筑完善的人防、物防、技防相配套的社会治安防范网络。安保队员努力学习钻研，做到了个个敬职敬责，人人熟悉技防操作。

1、严抓春节期间的“禁改限”烟花爆竹整治，保护居民合法权益，严厉打击非法生产、销售、储存、运输烟花爆竹的现象。

2、切实落实好安全防火责任制，加大宣传力度，大力宣传防火知识，提高居民防火意识，并全面开展对“三合一”场所的消防安全检查，加强消防重点单位的安全管理，及时整改安全隐患，切实消除隐患。

3. 抓好全国“清剿火患”战役工作顺利开展，严格落实工作目标，和管段户籍紧密配合，宣传到位，工作到位，整改到位。

1、社区十分重视矛盾纠纷排查调处工作，认为排查调处一件矛盾纠纷，就是保一份安定，严格执行矛盾纠纷排查制度，对辖区居民间的矛盾进行及时的调解，上门走访并耐心倾听广大老百姓的心声，努力化解邻里间的矛盾，做到矛盾最小化，运用说服教育、多方疏导，依法调处的办法，努力把各种社会矛盾化解在基层，消除在萌芽状态□20xx年社区内大小的居民纠纷调解43起，调解成功率达98 %。

2、维稳工作措施得力，这一年来我与信访专干、安保队员勤奋工作，维护一方平安。针对社区新老上访人员，社区积极配合街道工作，多次上门做工作、谈心。对军转干、参战人员等老上访户进行适时的安抚和慰问，并解决其生活中的困难，做好其思想工作，杜绝非正常上访。

1、普法工作：我社区采取各种形式宣传法律知识，如张贴宣传画、宣传标语、利用板报或信息公开栏、发放宣传单等形式，深入开展法制宣传工作。

2、两劳帮教工作：继续坚持“严打”方针，严厉打击各种违法犯罪活动。

3、社区结合每人的实际情况进行了建档登记，社区也通过“五帮一”帮教小组定期走访，了解两劳人员的思想动态，开展经常性的帮教工作。

4、做好防范和处理邪教组织工作，定期清查辖区楼道、背街小巷、信报箱、奶箱等，杜绝“反宣品”危害，查获的“反宣品”及时上交并报告。

5、烟草管理工作中，现目前有烟草经营户3户，社区对他们实行了严格管理，坚持每月下社区检查，发现违禁销售严肃处理，不准讲情面、讲关系，严格禁止无照经营，为创“社区监管烟草销售规范化”，保税收做出应有的贡献。

做好治安防控、抓好安全消防、维护社区稳定、全心为民服务，这是我20xx年综合治理工作的四个关键词。

今年以来，综合治理的工作取得了一定的成绩，但我始终保持清晰的头脑，居安思危，从我做起，从小事做起，自觉把维护最广大人民群众的根本利益，真正把解决群众的困难做为第一目标，把实现群众利益作为第一追求，全身心的投入自己的本职工作中，严格以党员的标准要求自己，为人

民群众办好事，办实事。

20xx年我们将在各级领导的指导下，结合我们社区的实际，扎扎实实的开展好各项稳定工作，继续严抓“清剿火患”战役活动的开展，杜绝大小火灾隐患的发生。搞好“家庭拒绝邪教”宣传及签卡活动，保障活动完成效率。努力为居民营造一个安定、繁荣、祥和的生活环境。

月报工作总结报税篇五

回顾上学期团的工作，主要包括以下几方面：院五四晚会主持稿的修改和新闻采写；院级和校级辩论赛新闻的采写；院敬老院志愿活动的跟踪报道和新闻采写；院预备党员宣誓的新闻采写；校科协挑战杯座谈会的新闻报道；院办公室，志愿团等部门人物采写以及其他系列新闻的采写报道。

所有这些，在学院最近一期的工作简报上都可以看到，我们的付出，收获，和成长。记得当时院五四晚会主持稿的改写催交的挺急，和我搭档的是廖玉娇和丁红玉，为了赶稿，我们开始了第一次熬夜。之所以说是第一次，因为之后的几次新闻采写，辩论赛和五四晚会几乎都要熬夜赶工。有时候看到大家发过来的稿件，时间显示已经是凌晨几点，不免动容。作为潇湘学院第一届团成员，大家都明白肩上的担子有多重。团成立之初，各种规章制度还没有规范化，只大体分成三小组。我负责的是第三小组，实际新闻采写的时候，由于课程安排不同，人员常常调动。但是大家都乐于服从安排，新闻采写时尽职尽责，真好。

现在，剩下最重要的一块，关于下学期的工作规划和建议。在此之前，我已经阅读了游雪的总结，觉得她的建议很有创造性，在此挺她一下，尤其是关于招新破格录取，“十佳”的评选，招新时的试用期与淘汰制，推荐稿件在《科人》发表等几项。希望开学后，大家协商后制定完备的规章。以下是我关于团建设的几点建议，算在游雪基础上的几点补充吧。

关于第一条：1，组织新闻培训，每次培训以团员所写新闻为实例分析。新闻培训时间最好定于双休日，以两节课为最佳，但培训不宜过于频繁。所有成员必须按时参加，有特殊情况者可向团长请假，无故两次未到者写检讨一份。新闻培训可以邀请其他学院和学校的团成员进行经验交流，大通社进行新闻知识辅导等。也可以单总结团一段时间的新闻稿写作情况。所有成员均有主持培训的权利，可提前申请和准备。新闻培训中，还可包括摄影知识培训。

2，存档制。做好采访和摄影活动记录，要永久存档，以作为日后奖惩依据，可在群里辟一专栏由办公室负责，同时团长处应该有纸质存档，建议每位部长都准备一本专门的《学生采访，摄影活动记录》（注意：具体实施方案团内成员历次活动都要填写《学生采访、摄影活动记录》，活动结束后，交部门负责人存档。各部门负责人每月把本部门成员活动记录表整理后交办公室存档）

关于第二点，规章制定和制度建设。

1，团每个成员都要配发证，方便新闻采写也增加其积极性。

1. 新闻采访部：主要承担宣传部临时突发的采访任务。包括采访学校领导，老师，干部，以及学习其他部门等。主要是负责人物采访，同时也包括学校会议，晚会，比赛等新闻的采写工作。建议由具备一定新闻专业知识和采访经验的团员担任部长，旗下成员在大二社团招新时具体扩充。（建议：此部门应该为最大部门，对其他部门的成员有调动差遣权利，以适应不同时间段的采写任务。同时建议由一名副团直接带领）

2. 摄影部：负责日常新闻事件的跟踪拍摄，主动参与校内摄影类活动，完成宣传部的外派采访拍照任务，配合新闻部参加采访拍摄任务。建议由具备专业摄影知识的团员担任，旗下成员大二招新时扩充。（建议：摄影部负责人应该举行相

关摄影培训，在大力培养一部分摄影突出人才的同时保证全体团员都具备一定的摄影知识。同时建议由一名副团直接带领)

3. 文学部：负责新闻采写稿件的审稿、文字校订、文章发布等，做好来稿登记和处理登记。特别要注意进行学生采访摄影活动记录的登记工作，以作为以后奖惩依据。本人建议由团长以及副团担任，有调任其他成员的权利。

4. 办公室：负责团日常活动安排，例会通知、会议记录、向成员传达团会议的决议方案，建立团成员档案、各项规章制度，活动场所的联系与选定，团群管理和日常维护、审核上传文章与图片，建立本部门成员的定期考核制度。（本人建议办公室设部长一名的同时由团长直接带领）