

最新整形外科业务工作报告 业务工作报告 (汇总7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

整形外科业务工作报告篇一

一、在政治思想方面

四、做好机厂档案室整合工作

五、按时完成文书数据库的修改工作

六、清理库藏档案

七、积极参加党支部及处、室组织的各项活动，按时完成上级交办的各项任务，并得到大家的一致好评。

一年来，我在各项工作中虽然取得了一点成绩，但工作中还有许多不足，希望各位领导和同事多多批评指正，在今后的工作当中，一定努力把各项业务工作做得更好。

整形外科业务工作报告篇二

体分析，做到因材施教，对授课效果有直接影响。这就是教育学中提到的“备教法的同时要备学生”。这一理论在我的教学实践中得到了验证。

我还经常给他们读报，讲些中外名人故事，或者国家大事，让他们从小就形成乐观向上的人生观，树立远大的目标和理想。我在引导学生进行课外阅读时，要求学生写读书笔记或

摘抄优美词句，不断的积累词汇，丰富自己的语言。在具体的语文教学中，对不同的训练重点，采取灵活多样的教法，学生感到学得轻松，学得有趣。

鼓励学生多读书报，培养学生的阅读技能及增长知识，再把它运用到写作上，从整体上提高理解和运用语言的能力。针对学生写作水平，要求他们从基础抓起，首先要求他们多遣词造句，多读范文，消除方言障碍，其次要求他们的动笔，把平时的所见所闻，所感所悟写下来。

虽然学校没有要求要学生写周记。但我仍然坚持让学生写周记。因为我觉得这是最好的沟通方式，学生可以把他们不敢当面和老师说的话写在周记里，也可以提高学生的书写能力。老师再恰当的写一些鼓励性的评语，这对学生的身心发展无疑起到了很大的帮助。

开始的时候要求每个周都要写一篇，字数不限，到最后形成了习惯之后采用自愿的形式，想写的同学就写，不想写的同学可以不写。

这样老师和学生进行心灵上的沟通，帮助学生走出生活和学习的误区，指导他们如何正确的对待生活，对待学习。

经过不懈的努力，在自己的摸索中，在领导和同事的帮助、关心下，我已有一定的教学能力和教学方法，所教两个班的学生语文水平亦有所提高。当然，由于我的经验不足，在教学工作中出现不尽人意的地方，有的时候，我处理问题缺乏耐心，过于急躁，跟学生讲大道理，长篇大论，搞到自己很辛苦，学生也似懂非懂，听过则忘。我对学生的心理不太了解，所以出现许多不必要的失误。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师，前辈的指导下，取得更好成绩。

整形外科业务工作报告篇三

(一)、工程立项情况:

(二)、工程实施情况:

该工程业主单位为市食品药品监督管理局，由其对该项目进行建设和管理。土建工程由市建筑设计规划研究院设计，装饰工程由省广告装饰工程有限公司设计。监理单位为市建设监理中心。

(一)、工程决算审计情况:

此次审计仅对工程决算进行审计，未涉及工程财务审计。此次审计采取了认为必要的审计方式，根据工程招投标文件、建筑施工合同、工程图纸、工程变更签证、省颁布的有关工程费用定额（或单位估价表）以及有关规定进行计算审计。

(二)、工程税费收缴情况:

a□**土建工程审定金额比合同价高的原因:** 增加地下室工程、增加室外平台工程、钢筋算量增加、增加钢筋调差费用、增加水泥调差费用、电缆材料价格增高及工程数量增加、增加水电签证工程费用、增加土建签证工程等费用。

b□**装修工程审定金额比合同价高的原因:** 材料价差增加、水电工程费用增加、增加外墙雨棚工程费用、增加甲供材料保管费管理费及利润、实验室净化工程费用增加（投标为暂定价）、增加石材幕墙工程费用、增加室外硬化工程费用、增加业务用房家具及音响设备工程费用、增加自行车棚工程费用、增加玻璃幕墙工程等费用。

2、根据《中华人民共和国印花税法》规定建设工程承包合同应按万分之三交纳印花税，与各施工单位签订合同金

额6297294.02元，施工单位漏缴625元的印花税（其中都昌县阳峰建筑工程有限公司已缴纳，省建华装潢有限责任公司漏缴625元的印花税）。市食品药品监督管理局漏缴1890元的印花税。

（三）工程管理情况审计

市食品药品监督管理局与省建华装潢有限责任公司签订室外硬化工程施工合同，签定合同金额568663.04元。根据《省工程建设项目招标规模标准规定》第二条第（一）款规定：施工单项合同估算价在100万元人民币（房屋建筑和市政基础设施工程施工项目50万元人民币或者建筑面积在1000平方米）以上的必须进行招标。而此工程未进行招标。根据《中华人民共和国招标投标法》第四十九条规定：违反本法规定，必须进行招标的项目而不招标的，将必须进行招标的项目化整为零或者以其他任何方式规避招标的，责令限期改正，可以处项目合同金额千分之五以上千分之十以下的罚款。路面硬化工程未按国家有关规定进行招标，对市食品药品监督管理局处以5686元的罚款。

（四）审计建议

1、欠缴规费412873元，建议建设单位应及时缴纳。

整形外科业务工作报告篇四

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压

抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

我们在多个地方进行了销售，在销售策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的销售活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的销售活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季销售上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类销售资源，统一策划销售方案，统分结合地把握好销售活动推出的时间、形式、规模和力度，放大销售资源的销售功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是

如何重要。

1. 制定销售目标。上半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，组织销售工作人员，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。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。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差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

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，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。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，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的销售活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。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市场、培育新市场、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，信息在市场销售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；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。

(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。上半年，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。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀

产品，先进的销售理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、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。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！

我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、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！

整形外科业务工作报告篇五

为了让学生的学习兴趣得到激发，为了更好地适应小学生的生理心理特点，在制定计划时就选择了一些二年级学生最易接受，最接近生活内容作为教学内容，如跳跃教学中我把教学内容定为跳树叶、跳房子、跳绳变变变等学生经常看得到，想象得出的内容来进行教学。在上课时也把一些可变通的学习内容生活儿，比如学踏步，动作要求很多，我把动作编成儿歌，让学生想象自己的队伍是一列小火车，正在爬楼梯，学生很快在知道了动作要领同时也把踏步练整齐了。

活动和学习方式，我把一些常规的教学内容设置成游戏、比赛，如快速跑，我把它设计成星星、月亮、地球、太阳游戏，并用儿歌来让学生了解游戏方法，学生在游戏中发展的运动能力。

我觉得二年级的新课程更重要的不是体育成绩的评价，而在课堂中的评价，因为这种评价具有即时性，学生更喜欢，也更能激发起学生的学习兴趣，提高课堂教学效果，在课堂中我最主要采用的评价方法有：语言评价、行为评价、物质评价。同时还让学生自我评价，说一说、做一做、贴一贴等。

经过一个学期来多方面的尝试，学生在各个水平范围内都有了明显的进步，特别是学生的学习兴趣非常浓，每学一个新动作都非常积极，也时常能看到学生在课余时间进行着体育课上的活动内容。

总之，一学期来，工作上有收获，也有需要改进的地方，今后我将继续更新观念，努力提高教学质量，争取做到更好。

整形外科业务工作报告篇六

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同時认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低

了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw710/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

整形外科业务工作报告篇七

xx年 参加天公司财务工作以来，力争对工作一丝不苟，对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。

（一）认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础

工作的知道，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

(二)按规定时间编制本公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各种税金。在财政税务的槛车中，积极配合相关人员工作。

3. 只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责；

4. 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好；

5. 只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

(一)以预算为依据，积极控制成本、费用的支出，并在日常的财务管理中加强与管理处沟通，倡导效益优先，注重现金流量、货币的时间价值和风险控制，充分发挥预算的目标作用，不断完善事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。

(二)实抓应收账款的管理，预防呆账，减少坏账，保全管理处的经营成果。

(三)积极参预，配合管理处开拓新的经济增长点。立足于本职工作，兢兢业业，不断深化自己的理论学习和提高自己的实践能力。

(四)在经过两个月会计决算报告的编制后，财务部按新企业会计制度的要求着手进行了新的工作。对会计科目、核算项目、部门的设置，会计报表的格式等均按照新企业会计制度的规定，并针对平时会计核算和报表编制中发现的问题和不足进行了改进和完善。如设置“制造费用”明细科目，并按

该科目的费用项目进行了明细核算、归集和分配，费用的具体开支情况现已一目了然；规范“应交税金”科目的核算，如对增值税明细项目的月末结转、个人所得税的科目统一、现金流量项目的规范化；在配合固定资产实物管理部门对固定资产进行全面清理的基础上，按照《固定资产分类与代码》对固定资产编制了固定资产卡片类别代码，并在此基础上，完成了新中大固定资产管理模块的初始化工作。

(一)在清产核资工作中，在总会计师的悉心指导下，认真学习了清产核资文件，积极组织相关部门及人员对公司的资产进行了一次全面的清查，账实相对、账账核对，优质高效地完成了清产核资任务要求。

(二)刻苦钻研业务，运用其掌握的专业知识，科学分析，把工作做细。主动与审计人员沟通，以积极努力的态度应对审计。谦虚谨慎，在报表编制工作上，力求全面、细致，及时、准确。面对繁重的工作任务，任劳任怨，以始终如一的负责态度，认真谨慎的对待每一项工作，把每一项工作做得精益求精。

(三)收入结算和应收账款管理工作。完善了应收账款台账工作，做到对每笔账款从开账、送达、催讨和回收、拒付处理等全过程的跟踪记录。制定了应收账款管理制度和考核办法，对公司收费数据整理和报送、台账、应收款管理流程、问题账款处理等情况逐月进行考评；加强公司应收账款管理。应收账款管理是实现公司收入的关键环节，也是公司风险管理的重要组成部分，通过划分公司财务部门与业务部门在应收账款管理的职责界面，规范收入管理，主要包括应收账款开账、收款、核销流程以及坏账准备的台账记录，资金回笼控制，基础收费数据审核和对收费基础数据源的管理。在应收账款的日常管理中，主动提出设立应收账款月例会制度，并在年度中期和期末，对公司应收账款的管理状况进行全面地回顾和总结，并提出相应的解决方案。

(四)资金管理常抓不懈。重点监控货币资金管理的关键环节，重视有价票据和银行印鉴章管理，坚持每年对分公司突击检查保险箱制度。强化大额资金支付的管理，在《付款及报销制度》、《合同付款的工作指引》的内控框架下，明确财务内部职责，规范财务支付的审核流程，严格防范现金管理风险。

(二)在成本控制方面，办公用品采取集中采购后，当年办公用品开支下降了3.2%。数额不大，但是重在树立利用规模控制成本的意识，同时为其他项目的成本控制提供了控制方法。

(三)在内部结算方面，下发了《资源内部结算管理规定(暂行)》及操作细则。针对公司业务环节的特点，重新按成本项目编制统收收入的划分方案，以合理地反映各服务项目的真实成本和收入水平，使内部结算工作形成一个体系，真正反映基层各单位的实际经营水平，也为以后的收费标准制定提供可靠的成本依据。

(四)推动公司的财务预算管理工作。预算管理工作是公司的一项重要内部控制制度，它是实现公司战略、经营目标的重要手段。为加强预算管理工作，根据公司预算实施状况，颁布了公司《财务预算管理办法及实施细则》，明确了各部门的预算职责及工作流程，促进预算管理的规范化、制度化。根据财务预算管理办法，成立财务预算管理组织机构，就有关职责划分、工作分工、议事规则和制度等提出实施方案。

(五)根据公司战略目标和绩效考核要求，形成规章制度制定和执行情况的初步调研报告，整理了现行文件制度，完成现行《公司规范性文件汇编》的编制工作。

(六)审核公司本部对外签订的日常经济合同，参与合同履行过程中的检查和监督，并及时向有关部门提示履约过程中存在的法律风险，为公司政策制定和经营决策提供法律论证和法律咨询意见。

(七)完善管理体制，加强财务管理，严格控制成本费用，树立勤俭节约意识等审计意见。协助总会计师对存在应收账款较多的单位提出加强应收账款管理的意见。分析了原因，提出了加强应收账款管理的若干意见，引起了集团领导的高度重视，并责成相关部门认真研究，采取相应的措施，切实做好应收账款的催收工作。

以上是我从事技术工作的简要情况，通过从书本上学习、从实践中学习、从他人那里学习，再加之自己的分析和思考，确实有了较大的收获和进步。但是，成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行的。克服不足，学无止境。今后，我将一如既往地继续在工作中尽心尽力，不断学习，努力进取，不断提高自身的业务素质，锻炼自己的工作能力，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好，报效单位对我的培养和关怀，为单位事业贡献我的全部精力。