

钉钉月报工作总结 月报工作总结(优秀9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

钉钉月报工作总结篇一

不知不觉，进入祈福集团电脑部就职已经有接近一个月的时间了，在这段时间里的感觉是：我当初的求职选择是正确的！祈福集团是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，集团有壮实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其中，满是稳健勃发的气息。

第一次对集团有了初步的了解源于人事部组织的入职培训。在一天的培训中，我了解到集团是以房地产开发为主导，集教育、医疗、酒店、餐饮、零售、物流、矿业等于一体，多元化、全方位、大规模的拓展集团，并对集团的主要组织构成和荣誉有了初步的了解。其中，彭先生简介中的信条让我印象深刻：无论做什么，一定要做到。我想正是这种对事物的高要求，才会点滴成就了如此庞大而又卓越的组织，而在这样高要求的祈福集团里面，我确信会有很多值得我服务与学习的地方。

我所任职的部门是祈福集团属下房地产公司的电脑部，部门经理是何雪峰先生，部门主要负责集团信息化建设与相关的维护工作，我的日常工作的所有内容都可以归入oa处理的范畴，如文字处理、文件誊写、传真、申请审批、办公用品、公文管理、会议管理、资料管理、考勤人事管理、系统培训，制定相关文档制度提高办公效率和管理手段等。

因前岗位同事已离职两个月，期间工作由采购组同事兼任，部分工作文档交接有欠系统及经验，故对职责事务的熟悉和接收资料的整理难度加大及需时较多，但经过一个月的实践，在何生和同事们的指引帮助下基本掌握所在岗位各项工作的方法与技巧。电脑部是一个技术性的部门，内部相互间交流不算太多，感觉各位同事都踏实工作，对各自的责任和工作都积极接受和执行，部组之间对任务的分工合作都较有默契，部组间的默契尤其表现在部门新接手的集团it采购工作，在何生的指导下，各部组快速地完成了采购工作的分拆、理顺了新形势下的采购流程并以制度奠定了部门采购的风气，使得集团it采购较以往取得了价格和服务上的更优，而我也有幸参与其中进一步了解了部门经理对工作任务的高要求与严标准。

另外，部门工作中涉及到较多电脑方面的设备与知识，这是我之前较少接触和了解的，导致在一些工作的话题理解中还是有所欠缺的，所以在接下来的这个月里，在空闲时间会加大it类知识的学习，以更好地完成本职工作。

迄今接触到的各项工作中，感觉本职工作主要对个人的沟通理解能力、信息提取整合分析能力、文书能力、自我管理能力都有较高的要求。

自我管理能力，对于这一能力的要求，何生在我入职面试的时候已经重点提及过，主要因为何生除管理番禺电脑部外还需分管其他区域，所以在办公室的时间不会太多，这就要求我要自觉遵守履行岗位上各项职责的同时多思考完善各项工作，多主动发现和提出一些对部门管理、建设有益的意见或建议，以协助何生更好地开展各项工作。

钉钉月报工作总结篇二

进入公司至今，已有xx个多月的时间，回首xx月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就xx月的工作情况，做如下总结：

能够较好地完成本职工作(如文件的录入、存档、打印、办公用品发放等);懂得事情轻重缓急,做事较有条理;与同事相处融洽,能够积极配合及协助其他部门完成工作;工作适应力逐步增强,对后期安排的工作,现已得心应手。

工作细心度仍有所欠缺;工作效率虽有所提高,但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺,工作效率并非是最快的!

会根据以上工作中存在的不足,不断改进,提高自我工作意识及工作效率,努力做好工作中的每一件事情!

总的来说xx月的工作是尽职尽责的,虽然亦存在着些许的不足,工作的确也不够饱和,时有不知道该干什么的感觉,但这一切的一切相信也会随着x月的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定,相信x月的我,在行政文员这个岗位上会做得更好,发挥得更加出色!

钉钉月报工作总结篇三

铁路运输分公司是由原晋城煤业集团铁路运输处改制组建而成,是晋城煤业集团下设的一个子公司,成立于 年 10 月,现有职工 1080 人。主要承担着集团公司和地方装卸车点的煤炭及物资运输任务,下设车务、机务、工务、电务四段和寺河、龙泉两站以及 20 个业务管理部门,固定资产原值亿元;所辖矿区专用铁路分别与侯月线嘉峰车站,太焦线晋城北车站,太焦线东田良车站接轨,线路总长 110km;拥有内燃机车 13 台,自备车辆 80 辆,信号采用先进的微机联锁控制系统。

从铁运处到铁运公司,其内部管理和经营一直实行的是工厂制经营管理模式。

作为内部核算单位,集团公司对铁运公司的管理和控制实行收支两条线,每年进行费用指标考核。考核指标主要有运量、

地方过轨费回收率、清欠，以及固定费用、变动费用的完成情况；对生产管理的要求是均衡配车及送重取空和车辆保有量的管理；在此基础上，在安全管理、综合管理、环保管理、精神文明建设和铁路质量标准化等方面进行单项管理考核。

年 4 月 8 日，铁路运输处开通试运营，当年实现货运运总量 万吨，运营收入 万元。年起，铁路运输处陆续对矿区铁路专用线进行升级改造，提高了铁路线路的运输能力，从而使 1998 年的货运总量提升到 万吨，运营收入达到 万元。年，运量达到了 万吨，实现运营收入 万元。年货运总量达到 万吨，实现运营收入 万元。年，铁路运输分公司对成庄煤矿车站进行微机连锁升级改造，并购置 df8b 型内燃机车 2 台和 k18ak 煤炭漏斗车 80 辆，用于完成凤凰山煤矿、古书院煤矿配煤系统煤炭运输任务，该年年底，公司完成配煤任务 49 万吨，货运总量达到 万吨，实现运营收入 万元。

年货运总量达 万 吨，实现收入 万元。年，铁路运输分公司对原有行车指挥系统进行升级，运 量稳步提升，实现货运总量 2684 万吨，运营总收入 亿元，运输生产实现了新的历史突破。

二、财务机构内咳嗽

财务科是铁运公司的一个职能科室，主要负责全公司的财务管理工作、会计核算、会计 人员管理、基层成本核算、生产经营经费预算、财务指标分配、考核管理、纳税管理、经济合同管理、财产保险管理、发票管理、会计档案管理等管理工作，全科现有员工 11 人，设 科长 1 名，副科长 2 名，科员 8 名，财务科由分管人劳财务的副经理直接监管。

(财务科组织机构图) 人员的具体分工情况如下：

1. 李新江，负责财务科的全面工作；

2. 孔淮晋，负责财务科的日常管理工作；

8. 唐学兰，负责库存物资，低值易耗品的核算、稽核、材料消耗费用的分配、相关报表；

各项税费的解缴、核对、报告及相关报表及安排的临时性工作；

钉钉月报工作总结篇四

利润□xx年利润计划xx万元，比xx年增加xx万元。

营业收入□xx年营业收入计划xx万元，比xx年增加xx万元。

毛利率□xx年计划毛利率为x%□增长xx个百分点。

工资总额及人员□xx年计划工资总额为xx万元，人员总数为x人。

xx年xx店在专业化服务及品类分析方面还存在不足□xx年将继续以亲情化、专业化服务为主，提高整体服务水平；以丰富品种满足顾客需求为主要目标，扩大市场占有率；以免费送药宣传、丰富的营销活动为手段，抢占市场份额；通过品类分析、联合用药提升非药品销售，全面完成xx年各项经营指标。

周边市场环境分析

提升措施：

1、对竞争对手的价格进行调研，将价格相差较大的品种上传至商品部进行调价或请厂家进行市场维护。

2、对店内商品进行维护，丰富品种结构从而满足不同顾客的

不同需求。

3、对店内人员的服务技巧及业务知识进行培训，提升店员的服务水平和业务能力，培养忠实顾客，吸引新顾客。

毛利率分析

存在问题：

- 1、保健品的专业知识不足，导致联合用药时成功率较低，保健品的销售占比较低；
- 2、在销售过程中存在过度拦截的情况，虽然暂时提升了毛利率，但影响了门店的品牌形象，从而影响顾客信任度，进而影响门店整体毛利率。

提升措施：

- 1、每周组织一次保健品专项培训，同时通过日常学习各品类商品知识时穿插进保健品知识的方法，加强店员对保健品的认知能力，从而学以致用，使店员在销售过程中能为顾客提供更好的服务，同时提升联合用药成功率。
- 2、提升服务技巧，在日常销售过程中多站在顾客的角度为顾客着想，对顾客点购的品种不过分拦截，认同顾客的观点从而得到顾客信任，再用联合用药平衡毛利率。
- 3、对非敏感品种进行细致的分析，在日常销售过程中使利润化；同时对品牌品种进行单独分析。

培训与考核管理

存在问题：

- 2、培训后考核不及时，特别是对考核成绩不理想人员的辅导

与跟踪不及时。

3、因店内新员工较多所以对新员工的指导不到位。

提升措施：

1、建立系统的培训方案及有针对性的培训内容，做到因人施教。根据xx连锁店人员情况确定门店培训重点：如两一三年工作经验的店员，培训重点为心脑血管、保健品和联合用药。

2、培训后定时跟踪考核，在店内形成你超我赶的良好学习氛围，对考核成绩较好的人员要及时对其表扬并为其制定下一步的学习目标；对考核成绩不理想的人员要与其交流寻找原因，对其不理解的地方重点讲解，使其尽快掌握学习要领。根据其业务能力及学习内容不同确定其考核跟踪方案。如两年以上的人员每两个月进行一次笔试考核，平时通过客单价及毛利率的跟踪监测，考核其学习及掌握情况。

服务管理

专业化服务管理

存在问题：因店内新人较多所以专业化服务中主要的不足为业务知识、服务技巧两个方面。

提升措施：

1、由浅入深，从常用药的病症知识、商品知识到联合用药、品类分析有计划的进行培训，每两周一个病症知识及相关用药学习，提升店员的业务能力。

2、培训后注重考核，考核后注意跟踪评价，同时结合日常销售指标分析其学习效果。

3、对学习效果不明显的人员指定专人负责指导，实行老带新、一帮一的学习方法。

4、每周由老员工讲解在售药中总结的服务技巧，使新员工正确掌握顾客心理，合理推荐药品，提升门店整体服务水平。

亲情化服务管理

存在问题：

1、服务意识较差。主要表现在顾客进店时如果店员手中有基础工作未完成，虽然能主动打招呼但不能立即放下手中的工作接待顾客；其次在顾客等待取药或等待代划卡时不能主动为顾客拿凳子让其休息。

2、与顾客沟通的技巧整体有待于提高。

提升措施：

1□xx年xx店将以加强业务知识培训为主，以心理教育为辅，店长负责每周与每位店员谈一次话，加强员工的责任心，使其从心理上重视我们的工作，培养工作耐心，提升顾客对我们的满意度。督促营业员严格按照服务流程售药，防止任何服务事故的发生。

2、在日常工作中把顾客当作自己的亲人，应顾客之所应，急顾客之所急，积极为顾客调拨其所需药品；看见顾客立即放下手中的工作以顾客为主；为身体不好的顾客提供一把椅子；为口渴的顾客提供一杯水，很可能他就会成为你的忠实顾客。

3、来药店的顾客多为特殊群体（大多数是病人或病人家属），所以在日常与顾客沟通时应注意技巧，要学会换位思考，掌握顾客心理，尽量不要正面反驳顾客的话，让顾客体会到被尊重同时还能感到你是在为他考虑。

商品管理

库存管理

xx年xx连锁店现库存金额为xx万元，库存品种数为xx品，库存周转率为x次，断货品种数为x□

存在问题：

- 1、库存金额较大，库存周转率较低。
- 2、因门店开业时库存金额较大，与门店销售不成比例，导致部分商品积压，近效期商品较多。

提升措施：

- 1、针对门店情况对库存品种进行分析，对部分6个月不动销及库存量较大的品种组织调拨，精简库存。
- 2、每月对库存商品进行分析，对近效期1、5年同时销量较小的商品组织调拨或促销，减少近效期的产生。

商品结构调整

存在问题：

- 1、保健品库存占比与销售占比不相符。
- 2、心脑血管类库存占比与销售占比不相符。

提升措施：

- 1、提升保健品销售意识，同时补充保健品库存。
- 2、加强保健品、心脑血管知识的培训和学习。每周组织一次

对保健品及心脑血管知识的培训，并总结每一个品种所针对的疾病，同时整理成材料，在店内反复加强学习，使每个人都熟练掌握。

3、每周对库存品种分析，通过分析对不动销品和库存量较大的品种，同时对其卖点进行学习，从而减少问题品种的产生。

4、对常动销品库存占比进行分析，对顾客需求单门店无货的品种积极调拨，同时提报要货计划；对顾客需求但公司未经营品种，及时反馈给公司建议引进；对顾客需求但公司无法引进品种及时寻找替代品种减少顾客流失。

钉钉月报工作总结篇五

时间一晃而过。弹指之间□xx年已经接近尾声，在过去的一年里，在领导和同事的帮助下，通过自身的不懈努力，我在工作中得到了锻炼，取得了一定的成绩，但也存在了诸多的不足。回顾这一年，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现对xx年的工作做如下总结，这也是对自己的一种鞭策吧。今年，我严格按照上级各项要求，在集团个各级领导的大力支持下，紧紧围绕集团物料安全认真贯彻落实上级安全指示精神和各种规章制度，始终坚持“责任有我，我必责任”的原则，认真的做好各项工作：

在门岗的时候，心里始终记着“严禁物料流出，严禁外咳嗽比肽”的原则，并且认真的执行，外部人员和员工进出车间必须做到严格检查、登记。在进厂的几个月中始终做到零物料流出。在做到认真工作的同时还积极认真地学习集团的各种思想。

岗位在物流岗的时候，在领导的严格监督和支持下，对各种物料能做到认真检查，对于流出车间的废弃物品做到仔细检查，确认安全之后流出。做到了没有物料流出车间，严格做到公司的保密制度。

这也是集团各级领导的大力宣导的必然结果。在领导的宣导和严格监督下，物料安全和保密制度已经深入人心，各部门努力抓细节，学习各种与工作相关的法规、制度、专业技术、专业知识，取人之长、补己之短，让自己做到与集团的要求同步，降低物料流出的可能性。

在工作之余，工作安排有理由外，有张有弛。在紧张的工作之余，开展各种活动，让员工更加热爱自己的工作。并加强团队建设，提高整体素质，发扬团队精神，积极配合，打造一个工作热情高涨的团队。

由于，刚刚进厂对岗位各种规范了解的信息不够全面，也早场少许失误。会将生活中的些许不如意或心理矛盾不经意的带到岗位上，发生矛盾，也没有做好及时的沟通，矛盾没有及时的解决。这点需要及时的改进。避免再出现这种情况！

在总结了进厂几个月工作的基础上，下一年的工作在继续保持现在的零缺失的基础上，认真学习集团各种思想精神，增强自己的执行力，严格按照各种规范工作，对各项制度熟悉以后，坚决不再犯错误！同时，积极与同事积极配合，学习团队精神，配合集体的`团队建设！努力为集团发展尽自己的力量。来到这个几万人的地方，我们都感觉担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，为了进一步的发展和提高，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。

钉钉月报工作总结篇六

20__年转眼过去，作为今年加入到地铁运营分公司这个大家庭里的一名新员工，我有幸参与并见证了__地铁筹建至开通这一辉煌的历史时刻，同时为焦作翻开建设发展新篇章的宏伟工程献上了自己的力量。

随着公司上下多年的精心筹建、万全准备终于换来了地铁的

顺利开通，这份硕果离不开领导的正确指挥与悉心指导，也离不开广大员工的奋力拼搏。现在车站工作已步上正轨，望着运营结束后安静的车站，回顾过去一年来到这里的工作经历，收获颇丰、感触良多，下面将我至今的工作做一个总结汇报。

一、思想政治与职业道德培养与提高

2、乘客服务：作为站务员工的一份子，我坚持以“乘客至上，服务第一”的理念要求、定位自己，以最饱满的热情、最好的形象、最文明的言语迎接服务对象。站务人员是焦作地铁面向公众的窗口，是铸造企业品牌、人文底蕴的重要硬件，只有站务人员优秀的服务素质与意识，才能为地铁在公众心中留下良好印象与口碑。

3、爱岗敬业：作为运营团队的一员，我具有强烈的集体荣誉感与责任心，热爱本职工作；对自己完成的工作不推诿、疏忽，能做到认真、负责完成任务，拥有广大合格站务人员“以站为家”的不记小我的精神，与大家一起奋斗在车站工作需要的每一处。

二、业务技能总结

在经过公司安排的对基础理论、行车、票务、服务、安全、应急预案等一系列培训、教育并通过测试后，我在云台山站暂任值班员一职，当班期间在上级领导下主要负责车站日常行车工作。在岗期间重点工作为：

1、盯控车站行车状况，确保行车工作安全、有效进行。

2、掌管行车备品，对车站运营所需备品及应对突发事件所需备品的数量、状态与摆放位置了然于心，保障工作顺利进行。

3、运用___监控系统对车站全局进行实时、全方位监控；对重

点安全位置加强把控，杜绝事故发生；在发生突发事件或乘客问题及时进行点对点监控。

4、准确、及时的将部门与车站间的信息、任务进行记录与传达，并尽快通知相关人员。

5、监视车站设备情况，发生故障时，对简单故障能够做到积极、快速、有效地处理，对无法处理的故障问题，及时上报相关人员，确保故障尽快恢复，保证车站工作进行顺利。

6、在突发情况中，能够按照相关规章与应急预案做出快速、正确的反应与处理、听从指挥，能及时将现场情况记录、反映上级领导及调度部门，供其参考。

7、积极学习上级下发文件、教材、规章，领会相关精神，以提升自身业务水平，对公司规定做到令行禁止；对自身岗位相关的规章，如行车组织规划、信号设备操作、应急预案等重点学习，要求自己必须掌握；同时加强学习票务知识，避免偏科导致行车、票务业务一头轻、一头重的问题出现。

8、能够认真、负责的完成上级指派的工作，同时积极参加公司组织的其他活动。

三、工作态度评价

本人在工作期间，能够严格遵守公司各项规章制度，服从上级指导，同时团结同事、活跃团队气氛，保证工作效率。在工作期间从未请假，坚持将本职工作放在第一位，小事避免、大事推后。本着严谨、负责的态度完成每一项工作与挑战。热心服务乘客，严守劳动纪律，保证工作效率，能够做到准时到岗离岗、按标准化程序交接、按规定着装。

四、存在问题与不足

这一年的工作中也存在诸多不足，需要我今后去逐步改进。比如对公司下发文件传达精神学习领悟不够彻底；自身业务水平还需加强；个人修养还需培养，减少自己的急躁情绪。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身修养，强化为乘客服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的员工。

钉钉月报工作总结篇七

20xx年，在公司的正确指导下，机务科全体同志以“^v^”为契机“真抓实干，务实创新，服务基层，保障有力”作为工作目标，紧紧围绕“保障运营、服务一线”这个中心工作，保障运营用车需求；充分提供技术服务和技术监督指导。通过机务科全体同志的共同努力，有效保障了车辆技术水平，提高我司整体车辆管理水平，为公司全年目标的顺利实现提供了良好的机务保障。

现将20xx年的主要工作总结如下：

一、抓好节能降耗工作，降低燃料、材料成本

20xx年柴、燃气价格比20xx年相比大幅度上涨，给我公司经营生产带来较大的成本压力，为了尽量减少油价持续上涨对我公司的影响，降低燃料成本，机务科采取通报、评比、督促、考核、技术支持等手段，在公司创造浓厚的节能降耗氛围，做好节油降耗工作的评比宣传，使公司节油降耗工作成

效显著。

在材料价格不断攀升的环境下□20xx年车公里材料费比20xx年车公里材料费降低元/车公里，全年为公司节约材料费用60多万元，有力的支持了公司20xx年成本控制目标计划的实现。

钉钉月报工作总结篇八

票务中心 王福军

伴随着亚沙^v的熄灭，一场激情、浪漫、时尚的亚沙盛会胜利落下帷幕。在借调到亚沙委22个月的时间里，作为团队的一份子，我始终感到能为亚沙奉献自己的绵薄之力而感到荣幸，始终为能成为票务中心的一员而感到自豪。我从一个门外汉到一个能结合实际运用票务知识的人，甚至在关键时刻能够协助团队领导处理好一些突发情况，能够有所担当的人。这一切，都是领导、同事给了我力量，使我能够从容的面对挑战与考验。在此，我想先谢谢组委会的领导，谢谢票务中心的各位同仁。俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，没有你们的帮助，就没有我现在工作的成果！下面就将感受和体会，将收获在总结里分四个阶段完整地呈现：

一、初入团队，一个门外汉的蜕变（一）

20xx年x月—20xx年x月，初入职场，我有幸加入到第三届亚洲沙滩运动会组委会，成为了市场开发部特许票务处的一员。在时任处长的指导下，在同事的帮助下，这段时间里，我的思想、工作相比学校期间都有了巨大的改变：

（一）思想得到升华，认识得到提高。对于一个刚从学校毕业的大学生来说，一开始工作就从事亚洲级别的赛事筹备工作，难免有些胆怯。经验缺乏，工作该怎么干？心里一直没有底。特别是票务工作目前只有两个人负责！但是，领导的悉心指导和言传身教，给了我信心和勇气，工作思路也变的

开阔，思想认识也得到了显著提高。

钉钉月报工作总结篇九

铁路运输分公司是由原晋城煤业集团铁路运输处改制组建而成，是晋城煤业集团下设的一个子公司，成立于1996年10月，现有职工1080人。主要承担着集团公司和地方装卸车点的煤炭及物资运输任务，下设车务、机务、工务、电务四段和寺河、龙泉两站以及20个业务管理部门，固定资产原值亿元；所辖矿区专用铁路分别与侯月线嘉峰车站，太焦线晋城北车站，太焦线东田良车站接轨，线路总长110km；拥有内燃机车13台，自备车辆80辆，信号采用先进的微机联锁控制系统。

从铁运处到铁运公司，其内部管理和经营一直实行的是工厂制经营管理模式。

作为内部核算单位，集团公司对铁运公司的管理和控制实行收支两条线，每年进行费用指标考核。考核指标主要有运量、地方过轨费回收率、清欠，以及固定费用、变动费用的完成情况；对生产管理的要求是均衡配车及送重取空和车辆保有量的管理；在此基础上，在安全管理、综合管理、环保管理、精神文明建设和铁路质量标准化等方面进行单项管理考核。

1997年4月8日，铁路运输处开通试运营，当年实现货运总量万吨，运营收入万元。1998年起，铁路运输处陆续对矿区铁路专用线进行升级改造，提高了铁路线路的运输能力，从而使1998年的货运总量提升到万吨，运营收入达到万元。1999年，运量达到了万吨，实现运营收入万元。2004年货运总量达到万吨，实现运营收入万元。2005年，铁路运输分公司对成庄煤矿车站进行微机连锁升级改造，并购置df8b型内燃机车2台和k18ak煤炭漏斗车80辆，用于完成凤凰山煤矿、古书院煤矿配煤系统煤炭运输任务，该年年底，公司完成配煤任务49万吨，货运总量达到万吨，

实现运营收入 万元。

2006 年货运总量达 万 吨，实现收入 万元。2007 年，铁路运输分公司对原有行车指挥系统进行升级，运 量稳步提升，实现货运总量 2684 万吨，运营总收入 亿元，运输生产实现了新的历史突 破。

二、财务机构内部人员

财务科是铁运公司的一个职能科室，主要负责全公司的财务管理工作、会计核算、会计 人员管理、基层成本核算、生产经营经费预算、财务指标分配、考核管理、纳税管理、经济合同管理、财产保险管理、发票管理、会计档案管理等管理工作，全科现有员工 11 人，设 科长 1 名，副科长 2 名，科员 8 名，财务科由分管人劳财务的副经理直接监管。

(财务科组织机构图) 人员的具体分工情况如下：

1. 李新江，负责财务科的全面工作；
2. 孔淮晋，负责财务科的日常管理工作；
8. 唐学兰，负责库存物资，低值易耗品的核算、稽核、材料消耗费用的分配、相关报表；

各项税费的解缴、核对、报告及相关报表及安排的临时性工作；