

月度履职工作报告 月度工作报告(汇总9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

月度履职工作报告 月度工作报告篇一

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有_个人员，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发传单，要让_的每一个人都知道_，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了_家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知

道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二. 个人素质能力

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威

机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

三、培训内容

- 1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。
- 2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。
- 3、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

月度履职工作报告 月度工作报告篇二

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中一高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

一、采购售价的确定

北营底价是工作的重要信息，对于查到的售价要求是最新的合同执行售价。所以在北营网上的xx[]xx[]xx年年最新的售价中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的售价，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于xx年的售价、

首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考售价来比价。

（一）、查售价

对于基本的售价可以通过售价体系（售价手册）和北营物流网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的售价。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行售价制作阀门的售价手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到售价的阀门，可以查询机电产品售价手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终售价

在采购过程中，除北营底价外涉及的售价就是本次合同价，本次

合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以售价为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀碲，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在售价上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询售价的时候会出现许多不符合实际情况的售价发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门售价低，北营执行的合同价虽然有入库但是售价违背实际市场售价，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

二、采购依据的取得。

北营物流网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

三、阀门的入库

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常

识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新等。

四、一些具体的情况

71x□还有公称压力错误的。在三月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt等。

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

（二□sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家（但是售价会比一般高很多）。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。（上海特一称在经过球体镀铬，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此类技术协议）

北台铁厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为启东冶金机械厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶金的喷煤阀。

启东冶金的液动蝶阀为代购，厂家为启东焦化。

（三）调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是售价很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。

对于这样的阀询价时可以先找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

（四）配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

（五）对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的售价中是否有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分等。

（六）对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

（七）对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解基本的阀门语言。

五、一点感想

在拙笨的工作了两个月计划、两个追加计划后有一点点感受。

采购员不但需要手脚勤快，还需要知道基本的工作方向，这样才能满足现场的需要。

采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员。所以采购过程中，要忠实执行采购流程中的每一个程序，然后在集团允许的范围内开展工作。程序不合法，采购工作不具有应然性和正当性，所以采购决策的得出不是由个人决定，而是由制度决定。

这样的理念不但要求采购员领会，更需要我们通过自己的工作，让供货厂家了解我们的采购语言，配合我们的工作。

月度履职工作报告 月度工作报告篇三

社会在不断发展进步，报告已经成为了人们汇报工作情况和取得工作成果的主要手段之一。以下是小编收集整理社区干部履职情况工作报告，欢迎大家前来阅读。

尊敬的领导、同事们：

大家好！

一、认真学习，提高政治思想觉悟

学习是明确政治方向，提高能力水平的重要路径。要不断增强政治理论水平和思想道德素质，要把学习的体会和成果转化为工作的动力，在工作中不断学习勤学多想，提高思想素质，牢记全心全意为人民服务的宗旨，树立服务人民、奉献社会的思想，踏踏实实做好本职工作。

二、所负责工作

1、精神文明、志愿者工作：

社区立足实际，以践行党的群众路线、美丽厦门共同缔造为主线，以服务群众为核心，以党建保障为依托，以文明创建“五化”建设为标准，扎实推进文明创建各项工作。

2、共青团：

社区团支部根据团市委等上级工作要求，认真贯彻落实上级各项指示精神，结合本团支部的实际，我们开展以下工作：根据上级要求，主动对辖区共青团基层组织团员基本信息采集及录入；主动组织辖区青年志愿者参加社区开展的各项志愿服务活动，如在学雷锋活动中，我们组织这些团员青年志愿者到辖区孤寡老人、残疾人等特殊困难家庭家中为他们提供服务等；开展好一年一度的五四青年活动，如组织辖区青少年开展乒乓球比赛，趣味运动会等；以及利用重大节日做好宣传工作，争取为社区共青团发展更多、更强，使社区团员的队伍一天天发展壮大。

3、财务工作方面：

20__年以来，本人认真贯彻上级的各项方针政策，认真学习财务知识，认真贯彻落实收支两条线，对所有帐、单、票、证进行严格审核，每月能及时做好社区现金帐及银行帐收支工作情况，严格遵守国家财务会计制度、税收法规、认真履行财务工作职责。

三、清正廉洁，树立优良的社区干部形象

在廉洁自律方面，不借工作之便向服务对象吃、拿、卡、要。在工作作风上，做到自重、自警、自律，反思不足，将自己的行为置于党内监督、群众监督之中。树立起一名工作人员廉洁自律的优良形象。

此致

敬礼！

尊敬的各位党员、村民代表：

现将我近一年来的工作情况向大家简要的作以汇报，不对之处请大家多提意见，批评指正。今年在上级领导和村党总支以及村计生协会的共同努力下完成了20__年的人口目标，计划生育率100%，避孕节育率100%，随访服务率达99%，知情选择率达100%；并达到了“三无”（即无大月份引产、无计划外生育、无计划外怀孕）。

一、宣传工作：

利用村计生宣传栏、发放计生宣传资料等知识大力宣传计划生育的有关法律和生殖保健健康的科普知识。组织生殖道知识专家讲座1次，对新婚期、孕产期、避孕期、更年期的知识培训共计有80余人，全村今年共发放宣传资料226份，知识普及率达98.7%。

按东城街道计生办要求，每月按时召开计生联络员会议，一起学习计划生育各项法规条例，让联络员讨论及反馈各村当前所存在的各项问题，让会员们了解当前现行计生工作的侧重点和本村目前所需做的各项工作。

二、优质服务工作：

全面推进避孕节育全程服务和生殖保健，做好“五期”人员的随访服务工作，对全村服用药具的育龄妇女做好免费送药具上门，并着重加强新婚夫妇孕前优生检查的宣传和推广工作，已达到孕前检查率达100%。4月26日为全村的育龄妇女进行了一次生殖道感染防治普查工作，共有138人参加了健康检查；10月24日带领了三名服用避孕药超过五年以上的育龄妇女到市指导站进行了一次较全面的身体检查，受到了育龄群众的一致好评。今年的四项手术中：人流7例；上环17例；取环6例。

三、依法生育、独生子女父母奖励金发放情况：

今年新婚10对，人口计划生育人数13对（其中收养1人，二孩2人），目前已出生9人，待生4人。到目前为止，全村今年领《独生子女父母光荣证》共15本（包括补领），3月份发放独生子女父母奖励金共计176人，合计总金额3520元。

四、村民自治情况：

今年共计村民民主议事次数5次，议事的主要内容有：一组村民高如星、周于花夫妇申请生育二孩（一方属独生子女，一方为农村户口）；一组村民冯爱琴、潘张华夫妇申请生育二孩（一方属独生子女且为农村户口）；一组村民马文斌、刘彩霞夫妇申请生育二孩；三组村民李莉、丁长春（属病残儿上报），三组村民万罗娣申请农村计划生育特别扶助家庭。

五、流动人口：

3月初协同派出所对全村的流动人员进行了一次查证验证工作，共计流入人员54人，已婚育龄妇女24人，验证率100%，补证人数11人，b超检查人数11人，放环2例，人流1例。流出已婚育龄妇女1人，并签订合同做好了每季度的b超随访工作，服务率达100%。

六、下年度的工作计算：

20__年是人口与计划生育工作的提高年，为认真做好人口与计划生育工作，尤其在这个由村委向社区转型的特殊阶段，20__年我们的计划生育工作更应采取新的社区管理模式，确保实现各村民小组和各新增小区整体工作上的水平目标，以基础工作为中心，提高人口综合治理水平为目标，全面加强流动人口的管理工作，并做好流进已婚育龄妇女的建档上机，把她们纳入到同村妇女管理，随访服务工作跟到位。创新工作机制，强化服务意识，加强人口综合治理，提高本人的业务素质等方面的工作，力争使东方社区的人口与计划生育工作整体上一个水平。

我于20__年1月1日接稻香园南稻香园北两个社区，社区面积约0.21平方公里，共有居民楼37栋（稻北19栋，稻南18栋）。四座写字楼，一个进修学校，一个幼儿园，一个歌厅，一个洗浴，两个汽车修理厂，五个宾馆饭店。今年到11月份为止稻香园社区共发生13起盗非案件（含大厦写字楼），7起入室盗案件。8年来，我在社区居委会、社区居民及社区物业、辖区单位等组织的大力支持下，认真履行社区民警职责，较好地完成了社区民警各项工作任务。

第一、全力以赴完成全年安全保卫任务，杜绝各类隐患。

全年圆满完成了多项安全保卫工作。工作中严、深、细、实，尽职尽责为维护辖区周边地区的稳定贡献了积极的'力量。在贯穿全年的各项重大安全保卫工作中，我从多方面开展全面整治摸排登记工作。尤其是对单位保卫力量进行严格地登记和逐人摸排。

通过发放各类宣传材料，动员和引导社区群众积极参与全年的各项安全保卫行动，定期组织流动人口协管员、治保干部和治保积极分子等力量，加大对出租房屋和重点部位的巡视巡检力度，通过检查出租房屋、查验承租人员证件，发放整改通知书、处罚违法房东等措施，全面做好社会面安全保卫工作。

工作中及时发现不安全隐患，并配合有关部门进行有效处置，减少不稳定因素。

第二、上一年度述职述廉中群众意见和建议办理和整改情况。

一、社区民警下社区难的问题基本上得到了解决，由于管界划归中关村西区派出所，管理体制，领导意识的变化，从制度上解决了社区民警下社区的问题，大家有目共睹，派出所规定除有重大执勤警卫等活动外基本保障社区民警下社区。同时专职辅警配置到位，从根本上解决了警务室无人值守问

题，群众反映的问题第一时间能够落实处理。

二、小区封闭管理，稻香园社区实现了封闭式管理，民警和社区居委会一道要求停车管理公司担负起封闭小区职责，做到白天有人看管，晚上有人值守。办事处为此投入大量人力物力，尽管引进停车管理困难重重，在广大居民朋友的理解支持下，该项工作还是有条不紊地运行。

三、八一中学西门秩序明显改观，协调城管等职能部门治理清除小商小贩，规范门口停车，协调中学保安延伸防区，实现了学校居民双方满意。

四、封闭稻北每日快捷酒店西侧小角门，遏制了该区域盗窃电动车问题。

第三、社区防控。

一、社区巡防队员和社区保安员在社区民警的组织带领下，围绕社区及周边的重点区域、重点部位、重点人群、开展全天候的动态巡逻防控和值守监控工作。

二、引进停车管理公司，由于该小区没有封闭管理，没有监控设施，因此盗非案件高发，根据实际情况引进停车管理公司，不是单一收费，而是兼顾社区治安巡逻，并发展为劝导队成员，参与社区治安巡逻，收到明显效果，同时是社区居民对公安工作有了更深一步的了解和支持。

第四、社区治安防范工作

根据两个小区的警情特点，工作中我能够深入社区进行走访、调查，对存在的问题进行了深入细致的研究分析，并协调社区居委会、物业等部门加强社区治安防范宣传工作和治安防控打击工作。

一、保持信息通畅及时联系，采取多种形式进行宣传。不定期在社区组织治安防范宣传活动，拉横幅，发放宣传手册、张贴宣传品，每栋楼的电梯处都有宣传提示栏，有效扩大了宣传的受众面，使每个居民都能看的到。

二、有效整合社区资源，完善小区物技防建设。建立由社区居委会、物业单位和社区积极分子参加的社区治安群防会组织及其保安力量，发动群防群治力量佩戴红袖标，加强小区及其小区周边的巡逻，防控，发现问题及时反馈，加强对小区物技防建设，定期对物技防设施进行检查，做到不留死角。

第五、纪律作风方面

在工作中我始终坚持公安纪律要求，绝对不存在向社区单位组织、居民、个体私营者和事主吃、拿、卡、要的问题，不存在为社区群众办事吃请、收礼等问题，不存在接待群众推委、扯皮、对工作不负责或不作为的问题，不存在违反公安工作纪律的问题。严格纪律作风要求，在群众中始终留下正面形象。

最后在新的一年即将到来之即，希望大家继续支持和关心派出所和我在社区的工作，20__年我工作的目标仍然是保辖区一方平安。在创建和谐平安社区工作中我要再接再厉，更好地完成各项任务。

一、坚持党的领导。

社区党组织是社区组织的领导核心，社区居委会只有在社区党支部的领导下，才能依法自治、履行职责、开展工作。我任职以来，自觉摆正位置，坚决执行社区党支部决策。

二、以身作则、增强凝聚力。

1、虚心请教，熟悉业务。我社区的党支部书记和副主任都是

业务能手，都是我学习的好老师，业务上，我虚心向他们学习，使自己尽快熟悉业务，在工作中能起到分工负责，共同配合的作用。

2、加强沟通，统一思想。在工作中出现认识上的分歧，大家阐明观点，求同存异，统一思想，更好地开展工作。

3、坚持民主、共同决策。对社区重大事项，实行集体讨论，共同研究，民主决策，决不搞个人专断。

现在，__社区展现出的是一个和谐、热情、进取的新风貌，社区领导班子是一个十分团结、协作的团队。

三、方便群众，热情服务。

1、实行周末、节假日值班制度。我本人带头遵守这项制度，社区在周末、节假日都有人值班，极大的方便了群众，群众十分满意。

2、实行信箱回访制度。在社区办公室外设置意见箱，对社区工作广泛征求群众意见，积极采纳群众意见和建议，并及时答复。

3、热情接待群众来访。认真听取群众反映的问题，并及时解决。比如__年__月，__市场外侧居民院群众反映菜农在该居民院摆摊卖菜，影响环境卫生和居民的正常通行。接到群众反映后，社区十分重视，通过组织义务队值勤十余天，把菜农归入天强市场内管理，终于得到彻底治理。

通过社区工作人员共同努力，今年社区的各项工作都基本完成，比如计划生育社抚费征收工作、__招募工作、农村小额人身保险工作、低保网络化管理登记工作、就业失业登记工作。安全生产工作抓得很扎实，全年没有发生一起重伤、死亡、直接经济损失1000元以上的安全事故。

综治维稳工作做出了较好的成绩，特别是人民调解工作，全年调解民间纠纷__件，调结率100%，社区全年无一例违法上访案件。

另外，认真做好了城乡环境综合治理，特别是对“牛皮癣”、卫生死角的治理，全年组织卫生突击__次，参加__人次。

当然，我的工作肯定存在的不足和失误，在今后的工作当中，还要加强理论和业务学习，更新知识，拓宽思路，勤奋工作，积极完成__年各项工作目标。

谢谢大家！

一、加强学习，提升素质

一年来，在街道办事处的领导下，在上级业务主管部门的指导下和同事们的支持、帮助下，认真学习和贯彻执行党和国家的各项方针、政策，自觉贯彻执行各级的决议、决定，联系实际，解放思想，与时俱进，开拓创新，勇于实践，不断提高自己的理论、政策和业务水平，认真遵守职业道德和维护社会公德，尽力培养自己良好的思想、工作作风，牢固树立“一切为了居民，为了居民的一切”的信念。在工作中，能严格要求自己，力求做到办事讲原则、讲纪律、公道正派、乐于奉献，树立大局意识，能虚心向同事学习，不断提高自己的实际工作能力和水平。

二、钻研业务，提高能力

坚持深入居民群众，及时了解居民群众需求，协助社区党委和主任，有计划、有组织地开展政治和业务技能学习培训，团结社区一班人，不断提升、完善自我及团队为居民群众服务的能力和水平。

三、深入基层，严谨作风

心是爱之本，为居民群众服务是我应尽的职责，但是我从中也体会到为他人做好事之后的快乐感。因此在平时的工作中，我端正态度，热情为居民群众服务，怀着一颗热心、公心、诚心，把爱民、亲民、为民的工作做扎实。

四、勤奋工作，完成任务

根据街道__年妇联工作要点，按照年初计划，召开了妇女代表会，组织妇女学习上级文件精神，向妇女推荐学习有益妇女身心健康的书籍，进行了4次家庭教育教育培训，4次保健知识讲座，1次免费妇科普查，法律咨询活动10次，调解家庭纠纷4起。利用“三八节”、“5.29计生协会日”、“九九重阳节”、“元旦”“春节”等重大节日开展有益活动，为妇女进行免费义诊；设立妇女儿童维权咨询，加强妇女法制宣传和维权服务，化解矛盾和维护社会稳定工作，适时将女农民工也拿入此培训中，让广大女农民工在城市打工也会体现到政府的关怀。继续开展了“迎春送温暖、真情进万家”活动，慰问、帮扶社区下岗失业妇女，特困妇女、单亲家庭4户，为她们送去党和政府的温暖。鼓励全社区妇女树立自强、自立、自信、自爱”精神和与市场经济相适应的竞争意识。广泛开展反对家庭暴力，维护妇女权益活动，形成全社会尊重、关心、爱护妇女的氛围。

在开展本职工作的同时，结合做好社区的中心工作。服从社区的安排，协助配合主任处理社区日常事务工作，做好社区一年来大小会议、大小检查的服务工作，支持配合社区党务、低保、再就业、民政、计生、综治等各项工作，积极参与、协助社区各个活动的开展。今年，社区综合整治面临很大困难，为了全面完成任务，社区党政一班人采取与群众交朋友结亲戚方式，与广大群众密切联系，得到了理解、支持与配合，确保了社区整体综合整治工作的顺利完成。

尊敬的领导、同事们：

大家好！

一、紧抓中心工作任务，履行“第一责任人”职责

（一）切实抓好党建工作，充分发挥基层党组织作用。一是抓好两委班子自身建设。今年社区高度重视班子成员的思想建设、作风建设和组织建设。坚持党员“三会一课”制度，定期召开支部大会和支委会，开展政治理论、业务知识学习，不断提高自身素质。二是注重培养和发展新党员。党支部严把党员发展质量关，认真做好新党员培养、发展工作，今年支部接受入党申请书1份，1名同志被吸纳为预备党员。

（二）践行“两学一做”，加强党的组织建设。今年社区根据“两学一做”工作部署，积极开展学习活动，在这一时期共做好了四次专题讨论，两次民主评议会，五次党课讲座，同时结合社区实际，在四月开展“小手拉大手，文明安全伴我行”大型安全教育宣传活动，十月开展“两学一做融于心，__社区表于行”大型艺术节活动，活动期间，所有党员认真对待，积极参与，真正体会到“基础在学，关键在做”的核心思想，极大增强了党员们的凝聚力和向心力。

（三）认真落实党风廉政建设，推动廉政责任制。社区一直以来将廉政制度作为重头戏，坚持廉政为民的原则，建立完善的党风廉政制度，严明作风纪律，制定“一次性告知、办结、责任追究”等纪律规定，制订了党务公开、居务公开、财务公开等限地的规章制度，定期开展自省、自查活动，做到警钟长鸣，防患未然。

二、以党建促发展，抓好社区各项事宜惠民生

（一）城市管理方面：为维护小区环境，社区通过各种不间断执法，共处理数字化341条，在七月开始拆违透绿大行动，共发放拆违教育宣传单20__余份，拆除各类违法建筑物亭棚183处，同时修补修复各类公共设施达51处，十月启动白改

黑项目，十一月对小区两栋老宿舍的屋面及主水管进行整体维修，这些“提质提档”的工程项目实施后，使得小区道路、小区环境得到明显改善。

（二）社会事务方面：为积极落实相关政策，一月开展春节慰问工作，通过民主评议、张榜公示确定41户慰问对象，慰问金额27000余元；二月居民医疗参保工作通过广泛宣传，参保率达到100%。今年全年用于发放贫困救助物资350余件，办理《就业失业登记证》99本，这些工作依托社会政策，切实保证了社区的和谐稳定。

（三）综治方面：一是矛盾纠纷问题调解工作，共解决纠纷55起，调解成功率接近100%。二是禁毒宣传和戒毒康复人员的教育工作。年初发放禁毒宣传资料3500余份，自制宣传栏四块，同时对人员采取定期谈话、定期教育等形式，鼓励其回归正常生活。三是安全教育工作。今年4_7月，利用城管协管、志愿者，对校园周边实行人车分流，使校园周边安全指数明显上升。四是平安创建工作，共申请196户，评选出101户合格家庭，居民知晓率超过100%。

（四）文体方面：一月举行“迎猴年，送春联、献爱心，送祝福”活动；三月开展“三八”妇女节文娱活动；五月参加第__届广场舞大赛，荣获二等奖；十月举办“两学一做融于心，__社区表于行”大型文艺晚会，这些活动既丰富了居民的文化生活，也激发了活力，得到居民的一致好评。

（五）新闻宣传方面：一是完善阵地建设。依托学校，成立青少年雷锋志愿服务队，依托支部、成立党员志愿者服务队。二是积极开展各类活动，在春节、元宵、清明、重阳、国庆等重要节日中开展主题鲜明、形式多样的活动，将宣传氛围辐射到未成年人、残疾人、空巢老人以及农民工，让他们充分感受到积极向上的正能量。

（六）卫计方面：一是认真做好计生统计工作，组织流动人

口大清查行动，共录入流入人口信息3500条。开展居民健康卡信息采集，采集信息1550条。二是加大全面二孩政策宣传，简化登记办证程序，为小区内16户办理二孩生育证，积极宣传免费孕前优生检查，组织20对夫妇参加免费孕检。

三、联系实际，查找问题促进社区发展

一年多来，社区事务工作有序，但仍然有一些突出的难题，一是小区停车难；社区内没有专门的停车场，造成小区主次干道常年堵塞、形成拥挤。二是小区内菜市场散、乱、挤现象严重；菜市场为老旧的钢架大棚，四周道路无遮挡，存在安全隐患。

四、认真谋划，明确来年工作思路

（一）做好社区各项事务，扎实推进社区工作。一方面做好党建带社建，把支部的学习教育同社区事务紧密联系起来，为推动社区各项事务注入活力。另一方面认真做好社区扶贫帮困、综治维稳、流动人口管理等工作，通过上户清查、广告宣传等形式力争做到人口清、底子明。

（二）化解社区现有难题，打造舒适环境。一是停车难题；一方面利用闲置用地改扩建方式，拟建成临时公共停车场，另一方面在主次干道一侧画出停车位，以缓解停车压力。二是改造菜市场；今年拟联合各级领导部门对菜市场进行升级改造，充分利用周边闲置场地，建成规范有序的菜市场，以满足居民生活需求。

回顾这一年多来，社区各项事务有条不紊，得益于社区人员、楼栋长、妇女组长的配合，得益于社区居民的包容，在今后的的工作中我们将更加虚心地向领导和同事学习，不断增强工作主动性，进一步提高社区管理水平，为社区和谐发展而共同努力。

此致

敬礼！

一、全面清理社区外环境

今年在全区开展创文明城区活动，____社区高度重视，专门召开动员大会，统筹规划，分阶段分步骤有制度有计划，定人定岗，做到任务明确、责任落实，形成全社区齐抓共管，整治环境卫生的良好局面。

二、开展“牛皮癣”整治活动

按照____街道工作任务的部署，认真开展清理乱张贴工作，社区十分重视对小街巷、新楼道的乱张贴“牛皮癣”现象的专项清理整治。每月的清洁日也针对社区的脏、乱、难角落集中清理，现已清洗永强三道街，二道街，一道街等。通过各种措施专项整治乱张贴“牛皮癣”，使得乱张贴小广告得到有效的遏制。

三、大力开展爱国卫生运动。

根据区爱卫办“除四害”工作布置，开展春、夏季爱国卫生活动和环境大整治。每月定期两次外环境消杀(对社区内垃圾箱地下水道、地下车库以及楼梯口、绿化带等进行消杀)，发动群众及时清理废弃物。翻盆倒罐，清除室内外各种闲置积水、有效防止蚊子滋生。

虽然我刚到社区不久，但我仍以饱满的工作热情完美的完成了各项工作！社区工作繁琐而复杂，综治、环境卫生、冬季除雪，在众多的工作当中，我都任劳任怨的毫无怨言的做着，因为付出的背后换来的是居民的一句谢谢！

作为一名社区工作者，我觉得对人真心最重要，居民来了热

情接待，不能给他们冷面孔，他们能来社区就是相信我们，所以我要不断学习不断增加新知识，掌握新业务，真心真意为居民服务！

新的一年即将到来，我要扬长避短，吸取好的工作方式与人处世，让自己能在新的一年里，把自己的工作推上一个新台阶！

月度履职工作报告 月度工作报告篇四

从__年7月至今，我已经来公司工作半年多的时间了，在这新年来临之际，回想自我半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司半年的时间里，我从一个对产品知识一无所知的门外汉转变成为一个地区的负责人。以下是我对自我在这半年多时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，我们都应当对这个行业要有必须的了解，才能做好自我的工作，对于壁纸的生产过程，从图样的设计到制成成品，这些我都不是很了解，这是我的不足，要加强的地方。此刻的我只是对我们的销售流程有了进一步的熟悉，还有很多不足的地方，都应当在以后的工作中不断地学习，与时俱进。

在出差的时间里，我能够说每一天都在认真的拜访客户，开拓新客户，回访老客户，加强公司品牌在当地的影响力。在经过这几个月对市场的了解，我相信在以后的工作中我会做的更好。老话说的好市场才是我们的教师，仅有经历了才能让我们更好的成长，在这个世界上完美的事少之又少，每个人都有自我的优缺点，仅有在时间的流逝中将自我的缺点慢慢改正过来，要不断的进行总结与改善，才能提高自身的素质。

对于这个行业来说我不属于一名合格的业务员，只能算这个行业的新人，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够好，根源是自我的缺点太多，脸皮还不够厚，人际关系处理还不够好，心里素质还不够过关，还远没有到达这个行业业务人员应有的本事，仅有不断学习才能在以后的工作中做的更好。

以前在我心里一向认为自我已经很好了，毕竟应经在销售行业从事了将近7年的时间，应当算是这个行业的老人，可是来到那里很才认识到自我的不足，自我是多么的渺小，从新学习，在以后的工作中做到最好，我喜欢销售这份职业，在那里有着源源不断的活力，这股动力，这份信念一向都在支撑着我不断前进，我相信我必须能在这个行业走的更远！

在这段日子里感激公司对我的帮忙与信任，对于我工作的指导，让我不断改善，不断成长，相信在以后的工作中做的更好，让自我每一天充满活力的去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀期望，努力做的更好。

业务月度工作报告5

月度履职工作报告 月度工作报告篇五

目前，控股公司下属二级公司中涉及采购管理业务的有淮海建工、路桥公司、市政公司、置业公司、淮海建设集团和酒店公司等6家公司，每一个公司因业务特点不同，采购工作内容和制度流程也各有特点。

为全面了解有关二级公司采购部门机构建设、人员岗位安排、内部管理、供应商管理等情况，掌握相关公司的采购管理全貌，针对发现的问题予以改进，以控股公司为主导制定统一规范的采购管理制度及供应商管理制度，建立完善的采购人

员考核制度，达到整合资源、节约成本、提高工作效率的目的，以便为企业长期稳定的发展打下更加坚实的基础。

二、调研时间、地点、方法

调研时间□20xx年3月4~6日，对淮海建工、路桥公司、市政公司、置业公司、淮海建设进行调研□20xx年3月11日，对酒店公司进行调研。

调研方法：现场调研、远程视频会议

三、二级公司采购管理现状

（一）淮海建工

公司主要业务为建筑工程、装饰装修、园林景观施工等业务，设置采购管理部，现有采购管理人员5人，除部门经理王贞华外，其余人员均外派到项目上工作。目前，采购工作以现场采购和议价采购的方式完成，未采取过招标采购的方式，据经理王贞华介绍，由于项目业主方的进度压力和部分地材的区域性限制，主要材料来源为项目本地，部分苗木从南方进货。

在供应商的开发和管理方面，采购管理部已经建立起供应商信息档案，并定期更新，对供应商的准入标准也有资格和条件上的要求。

采购管理部比较重视员工综合能力培养工作，工作职责不按专业划分，而是根据工作量，这样就需要一人多能，经理在日常工作中给予员工一定的指导、帮带，以提高部门人员综合工作能力。内部正在建立新的招采管理制度，预计3月底完成初稿报控股审批。

由于目前采购金额较小，没有达到通过oa提交控股审批的标

准，所以，公文流转还以纸质为主，合同会签与审批都由相应负责人签字。

建议控股公司招采部建立起统一的供方资源库，以便各二级公司能够资源共享，拓展采购渠道。待下一步业务量增加，将对部分材料集采或充分利用公司优质供应商资源以降低采购成本。

（二）路桥公司、市政公司

在调研的过程中，了解到两个公司在业务上的相似度较高，主要都是桩基工程，均是设置了机械物资部，承担着对项目上的大型机械物资保养、维护和日常零星采购的管理工作。路桥公司现有采购管理人员3名，市政公司有管理人员3名，仓库管理人员1名。

由于两家公司的现场机械物资专业性强、型号不统一、保养频率较高、更换零配件型号没有预见性，所以一直以来没有进行过招标采购工作，只是有针对性的开发了一些大型的工程机械企业的配件代理商。由于是卖方市场，所以议价余地很小，另有一部分采购是日常劳保用品，有项目上的后勤管理人员完成，每10天提交一次台账，机械物资管理人员结合经验判断损耗情况。

内部管理方面，两个公司都有管理制度和内部流程文件，人员结构比较稳定，有内部定期的工作汇报机制，在业务量不大的前提下，采购人员定期到市场上了解物资价格，熟悉货源情况，但因采购需求限制，还没有形成比较成规模的供应商体系。

（三）置业公司

目前在几个二级公司中采购业务量最大，涉及开发全过程，现有招采管理人员5人，分为土建专业、安装专业、园林专业

和综合类，直接管理下属项目公司，采购管理有比较完善的流程制度，贯彻执行的相对较好，能够按照公司的采购管理规定进行采购工作，之前进行的招标都属于邀请招标，在公司内部网络进行过小规模内部公开招标，起到一些辅助作用，各个标段分别进行招标。

目前，置业公司对供应商有比较正规的考察和评估制度，对于合作过的供应商进行评价后给予下次投标免于考核的优惠条件，但突出的问题是同类别需求反复招标，一些前期没有中标的供应商怀疑招标的公平公正性，不愿参加后期招标，导致后期招标供应商较少，竞争性不足，而且卖招标文件的时间安排较短，一些后了解到招标需求的供应商错过时机。通过与置业公司人员沟通，他们建议能够与其他二级公司共享各自拥有的供应商资源以便降低成本，建议公司优化简化审批环节，缩短审批流程时间，以免影响整体进度。

（四）淮海建设集团

公司设机械物资部，现有管理人员4人，目前只有万达广场一个项目在建，由于公司是二级资质，很多工程不能独立进行承包，所以业务量还较少，公司成立时间较短，工程都是分包的方式操作。

公司现在有较完善的机械物资管理制度、人员岗位管理制度和现场台账管理制度，之前很少涉及大批物资采购，主要是沙子、石子等地材，由于地域性和采购量较小的特点，所以都是议价采购，大批材料都由甲供，对于现场物资的管理和使用损耗，有着较为丰富的管理经验和一套完整的理念，刘经理介绍，以后随着公司项目的增多，会逐步建立起供应商管理体系，并开发长期合作的供应商。将来可能出现的一个问题是由于工程地点不同，很难在一个地点选好供应商后再带到下一个项目继续合作，而且进度与需求都以甲方为主导，加上考虑资金成本问题，很难实现建立本地化合作运营的供应机制。

建议能否考虑施工企业特点，适当提高项目上审批金额的权利。

（五）酒店公司

公司于20xx年成立，设置招标采购部，现有2名专职采购，人员，其中一人将于5月份正式调配到门店任店长助理。门店不配备专职采购人员，由店长或店长助理兼职采购工作。公司采购包括工程采购和日常运营物资采购，由于现阶段工程采购不多，主要进行易耗品和日常运营物资采购。

20xx年 7月份陆续整理制定了招采管理制度， 9月份正式实施。为了让新开门店自行采购时有一定的参考标准，制定了物品采购清册，物品采购清册除采购产品的种类名称外还有参照价格、规格标准等。

在供应商建立方面，目前统购物品种类比较少。泉广店的装修材料都由施工单位负责采购，所以没有积累供应商资源，下一步酒店公司着手对供应商信息搜集，新酒店设计招标未完成，因此不能确定甲供材料品种和档次，计划未来陆续运营的酒店数量增加后采购量加大，可通过招标的方式选择供应商然后签订年度合作协议，来整体降低成本。

对于公司招采方面的建议：

- 1、减少流程审批环节，缩短审批时间提高效率；
- 2、对于采购方式的确定，建议不要一刀切的，既不严格按金额也不按物资类型划分哪些一定招哪些一定不招，而是在立项阶段由申请人提出采购方式。

四、存在的主要问题

- 3、在项目计划阶段，没有进行供应商资源的市场调查，没有

注重长期供应商关系管理，没有明确的供应商合作机制，例如个别招标导致积极报名人数寥寥，甚至达不到招标最低要求的3家，最终只能采用被动的2家议价方式确定采购，导致1100多万元的合同2家报价仅有万分之1.579的差距。

4、没有把采购管理上升到战略性高度，采购策略与合作伙伴的选择评估应作为企业整体战略中的一部分；分散采购忽略了整体利益的最大化，忽略了资源的最优化配置等。

5、缺乏有效的工具和信息平台对采购进行跟踪、评估、分析；

6、需求量小、需求不确定、成交金额低，供应商挑剔小客户，是在调研过

月度履职工作报告 月度工作报告篇六

一、取财有道，用之得当

人可以爱财，但切忌贪财，君子也需物质，圣人也要生活，钱财是必需品，爱财是人之常情，但钱财要“取之有道”。

像培训视频里的小保姆，她赚了钱首先想到的是孝敬父母，她是一个好女孩，她是“用之得当”，只可惜“取之无道”。我们同事中像这样的人很多，妻子在家没有好的工作，子女上学，丈夫在外从事材料采购工作养家糊口，个别人因不堪生活压力，无奈之下损害公司利益谋一己之利。这些人情有可原但法理不容！谁不想为妻子多买一件漂亮的衣服，为子女多买一份可爱的礼物？但是自己的生活要靠双手去创造，自己要努力工作，升职加薪，这才是唯一的有效途径。

有些人认为赚钱“取之有道”就行，不重视“用之得当”这句话，认为钱是自己赚的，如何花钱是自己的自由，这也是不对的，如果“用之不当”，最终会导致“取之无道”。

像培训视频里的那位官太太，她仅仅是一名国企干部的妻子，她的生活应该是找一份简单的工作为社会尽一己之薄力，或在家尽心辅助丈夫事业，尽贤妻良母之责，然而她却迷恋珠宝，贪图虚荣，最终害了全家，这就是“用之不当”的后果。我们身边的个别同事也有类似现象，喜欢赌钱，逢年过节打牌娱乐无关紧要，但个别人嗜赌成性，输钱欠债，最终坚守不住道德底线，损害公司利益为自己弥补缺口。我们都是普通的工薪阶层，如果有不良嗜好，花钱超出了自身收入水平，必升邪念误入歧途。

二、为人正派，坚守道德做人要有道德心，要讲原则，做事要有荣辱感。公司给我们工资，我们替公司做事，这是很公平的事情，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，但是既然在这个岗位，就要坚守自己的职业道德。

公司有些人，缺乏道德素养，认为采购行业就应该吃拿卡要，是自己理所当然的收入，不但不以为耻，反而觉得不拿白不拿，不拿是傻瓜。这种人从小缺乏良好教育，受污浊风气影响，目无法纪，利欲熏心。

公司还有个别人，纯粹是心理不平衡所致。中南公司的产业性质决定了物资材料条线不是公司的主力部门，所以我们的工资水平同级别偏低，每次加薪幅度也低，发展方向升职空间也低。个别人跟同事攀比心理产生差异，这是不对的，因为我前面也说了，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，无论如何职业道德必须坚守，个人节操不可变。

作为材料采购人员，我们要严格按公司制度执行，不能嫌手续麻烦有抵触心理，要理解公司制度的合理性，接受它使用它并且利用它保护自己。提升自己的荣辱感、责任感、道德感，积极弘扬光明正直的公司文化，德才兼备，以德为先，做一名问心无愧的采购员。

月度履职工作报告 月度工作报告篇七

能够很好的完成自己的工作(如文件录入、归档、打印、办公用品分发等。);懂得分清事情的轻重缓急,做事更有条理;与同事相处融洽,能够用心配合和协助其他部门完成工作;工作适应性逐渐增强,后期安排的工作现在得心应手。

工作照顾还是欠缺;虽然工作效率有所提高,但是感觉有时候部门之间的配合还是欠缺,工作效率也不是最快的!

针对以上工作中的不足,我们会不断改进,提高自我意识和工作效率,努力把工作中的每一件事都做好!

总体来说□xx月的工作还是比较尽职的。虽然有一些缺点,但是工作不够饱和,有一种不知如何是好的感觉,这些东西相信都随着x月的到来而消亡。非常感谢公司领导和同事对我工作的支持和肯定。相信在x月的行政文员这个岗位上,我会做的更好,发挥的更好!

月度履职工作报告 月度工作报告篇八

一、突出重点,确实履行审计监督职责,充分发挥“经济卫士”作用

(一)以强化预算管理为目标,做“深”财政审计。认真组织实施本级财政预算执行审计,并开展了龙舟坪、大堰、都镇湾三个乡镇财政决算审计。在本县财政预算执行审计中,充分利用计算机审计技术,通过财政与公安、人社等部门的财务与业务数据比对,发现了财政供养人员与人社部门保障人员重复以及部分惠农资金管理存在问题,促进了相关部门规范管理。在地方税收征管审计中,通过对相关数据的比对发现了违规减免税收、未及时足额征收欠税等问题。

(二)以监督权力运行为目标，做“优”经济责任审计。年初，县经济责任审计工作领导小组根据干部任期年限并结合近年来的审计情况，遵循“统筹兼顾、突出重点、量力而行”的原则，对县环保局、县卫生局、县农业局等8个单位的主要负责人实施任中经济责任审计。实施了县纪委、县委组织部人员全程参与审计的模式，打造共同监督平台，不断增强审计成果的利用率。同时，将经济责任审计与财政财务审计、专项资金审计、政府投资审计有机地结合起来，做到一审多果。

(三)以维护民生为己任，做“强”专项资金审计。加强民生资金审计，对涉及人民群众切身利益的各种专项资金从资金受益对象的合规性，到资金的管理拨付全程监督。重点加强了对全县粮食直补、良种补贴、退耕还林、农村沼气、危房改造、移民后扶等资金的审计。通过对受益对象的基础数据进行核实，发现我县部分惠民直补资金存在不符合享受条件、重复领取、基础数据不完善、部分专项资金使用效果不佳等问题。通过审计，相关部门采取有效措施进一步完善了基础数据的管理，部分重复领取的资金得到归位，受到广大人民群众及相关主管单位的高度赞扬。

(四)以打造政府投资审计品牌为重点，做“大”投资审计。完成了镇至村公路、新区科教路建设工程、沪渝高速公路龙舟坪连接线工程等投资审计项目共计23项(其中复核项目4个)。审计投资总额17020万元，审计核减投资1225万元。严格执行《土家族自治县政府投资项目审计监督办法》，在审计管理上，建立建设项目审计对象数据档案，按照建设单位报送的建设项目台账，统筹安排实施政府投资审计项目。在审计方法上，强化审计前调查，优化审计方案，注重审计复核，对同一类型问题统一处理标准，在工程结算审计中实行“两关注”、“一突出”的审计流程，即重点关注招标流程、关注施工管理、突出结算审计，扩大工程决算的审计覆盖面，加强对重大工程项目的全程跟踪审计。自20xx年以来，因持续加大投资审计力度，促进了部分建设项目的规范管理，如县教育系统、县委党校、县人民医院等在相关工程管理中比较

规范。在投资审计项目发现的问题有：一是少数项目立项程序不到位，评估不充分，概算粗放，给政府投资项目带来先天性缺陷；二是借用资质投标、围标、串标等问题仍不同程度存在；三是少数项目评标不严格，管理粗放、监管不到位；四是我县材料价格信息上报不及时不完整的问题依然存在。五是少数项目工程量变更没有认真履行报批手续。

(五)积极完成上级审计机关交办任务，做“实”授权审计项目。认真组织实施政府性债务、基本公共卫生资金、保障性安居工程、小型农田水利重点县和中小河流域治理试点县项目审计。在政府性债务审计中，我局在市审计局的统一组织下，集中力量，审计业务人员全员上阵，加班加点，对全县41个县直单位和11个乡镇的债务按照“见人、见账、见物，逐笔、逐项”的原则进行了审计，审计核实截至20xx年6月底，全县政府性债务余额104632.49万元，其中11个乡镇政府性债务余额18601.56万元。全力配合上审下和交叉审项目，今年，县委书记、县长经济责任审计由市审计局组织实施，我局派出专班负责综合协调工作，并做好后期的审计征求意见和意见回复工作。另外，我局积极协调十堰市审计局在我县的环保资金审计，并跟踪后期审计整改，得到了上级审计机关肯定。

(六)服务市场主体持续健康发展，做“活”国有企业审计。

今年继续对清江煤炭矿务局和县自来水公司进行了审计。通过连续多年的审计，企业在加强经营管理，提高经济运行质量，稳定职工队伍，减轻地方财政压力，积极履行社会责任，促进企业可持续发展。同时也发现企业多列成本，会议核算方面的问题，审计期间，企业针对审计发现的问题，积极进行了整改，补缴企业所得税。

二、注重创新，确实提高审计效能，审计综合工作再上新台阶

月度履职工作报告 月度工作报告篇九

1、早上：

时间：8:30~12:00

工作地点：公司办公室

工作内容：（1）做好公司的卫生清洁工作。

（2）整理前一天的工作资料，进行详细的整理、分类、记录。

（3）对材料采购申请表进行登记和核查。

（4）上网搜索与工作内容相关的资料信息，勤做笔记，提高工作效率。

（5）协助同事解决其他问题。

2、下午：

时间：14:30~18:00

工作地点：工地、清远相关市场

工作内容：（1）熟悉施工现场，了解施工进度，了解物料的使用情况。

（2）记录工地所需购买的物品，列出采购清单，交由领导批示。

（3）为方便日后工作的开展，积极与工地工作人员交流沟通，获取更多的信息。

（4）熟悉和了解清远相关市场的基本情况，与供应商进行初

步的交流协商。

(5) 对需采购的产品进行市场了解、比较、分析、采购。

(6) 在闲暇时间虚心向同事请教，学习更多与工作相关的知识。

二、工作收获

1、对公司的工作范围有了进一步的了解，对所需产品有了初步的认识，对产品的基本型号、类型、标准、价格有了一定的掌握。

2、对施工现场有了一定的了解，对目前的工作进展有了一个大概的了解。

3、与同事相处融洽，方便日后工作的交流和开展，也从中了解到施工进度等相关的信息。

4、走访了义乌商贸城附近的消防设备市场，包括：广和消防工程材料总汇、清远市闽粤兴消防阀门批发部、清远市德信消防配件购销部、清远安达消防设备、清远聚宝消防设备、清远市翔发消防水暖批发部、良华消防器材。

5、在与供应商交流协商的过程中初步了解了清远的相关市场信息，跟有利于日后在与供应商谈判的过程中掌握主动权。

6、对目前的工作环境有了进一步的适应，也逐渐清晰自身的工作范围和工作职责。

三、建议意见

1、建议完善公司制度，每个人的职责范围需要有明确的规定。

2、建议完善公司采购制度，工程项目的物料采购和公司运作

中的其他物品采购应有相应的采购制度和采购流程，避免导致分工不明确，责任不到位，造成不必要的人员、时间等资源的浪费。

3、建议划出一部分采购流动资金，以应对一些时间紧、物料需求急的特殊采购。