

经营部供销工作报告 供销合作社工作报告 (优质6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

经营部供销工作报告篇一

随着市场经济体制的逐步完善，以及农村经济体制改革的不断深入。我国农业和农村的经济发展进入了一个崭新阶段，在农业市场化、国际化的新形势下，分散经营的农民如何尽可能地规避自然风险、市场风险，更好地步入市场？要解决这些问题，只有加强完善农民合作经济组织，提高合作社的亲合力和农民专业合作社进入市场的组织化程度。

xx市景坤种植农民专业合作社，于20xx年xx月进入筹备阶段，为了更好地为社员服务，先后设立了合作社便民服务站；设立了合作社五常工作站；设立了合作社粮食收购部；设立了合作社技术推广部；合作社与十家商店联盟，社员在加盟店购买生产资料及生活资料均享受合作社的专项补贴待遇。从而提高了合作社在群众中的地位。

合作社便民服务站的设立，每年为社员节省资金十五万叁仟元，还为合作社解决办公费用四千余元。

合作社五常工作站的设立，减少了为边远社员服务的大难题，扩大了合作社的知名度，壮大了合作社社员队伍，拉近了社员与合作社的距离。

合作社粮食收购部的设立，方便了社员卖粮难的问题。以前农民卖粮，自己找脱粒机、找人脱粒、找收粮人、找人灌袋，

吃吃喝喝就不用提了……现在好了，一切都由合作社粮食收购部办理，社员就是在家数钱。

合作社技术推广部的设立，为社员在种植方面解决所需的技术问题，并为社员提供新的现代农业种植技术、为保持粮食增产奠定基础□20xx年组织科技下乡80余次，从而把传统的农业向现代农业转变，把传统的农民向现代休闲型农民转变。

合作社技术推广部，针对今年春天低温多雨，致使农作物播期推迟20天左右的农情，研究、示范并推广了一套水稻新的育苗办法和旱作区新的栽培模式，先后在我市的社员中进行了示范推广。

玉米：今年春季低温多雨，玉米的播期推迟了20天左右，有的地块甚至推迟了25天之多，合作社针对这种情况，研究并推广了玉米立体栽培技术、化控技术和免追肥技术。立体栽培技术的应用，避免社员因拖后播种造成玉米晚熟现象的发生；化控技术的应用，避免玉米因高温徒长造成倒伏现象的发生；玉米免追肥技术的应用，避免追肥期间干旱与多雨天气，造成肥料浪费现象，也减少了追肥用工及购肥资金。

合作社在发展过程中，本着加强实施标准化生产，开展统一服务，增强市场竞争能力为中心。通过挖掘农业内部潜力，调整农业结构增加社员收入，紧紧围绕本地资源优势，培植壮大特色产业形成产业格局，实施战略，大力打造优势农产品品牌，提高农产品的影响力和市场竞争力，我们热忱的欢迎我市的农民专业合作社与我们携手，同时也诚挚邀请各行业精英、学者及热衷于现代农业的朋友加入我合作社。共同创建我省现代农业的美好明天！

经营部供销工作报告篇二

深化改革 创新务实 迎难而上 加快发展

为xx供销社事业的全面发展而努力奋斗

XXX

(2005年1月17日)

各位领导，各位代表、同志们：

经过精心筹备，xx供销合作社第八届工会会员代表大会暨第四届职工代表大会今天隆重开幕了。召开“双代会”是我社职工民主政治生活和工会工作的一件大事，它对于认真贯彻党的十六大、十六届四中全会和中国工会十四大精神，进一步推动党的全心全意依靠工人阶级根本指导方针的贯彻落实，履行代表和维护职工合法权益的基本职责，不断完善职工民主管理和民主监督，促进我社的民主政治建设，更好地调动和发挥广大职工的积极性，加强我社管理和提高经济效益，推进我社的改革、发展和稳定，促进我社事业的全面进步，具有十分重要的意义。

下面，我代表理事会向大会作报告，请各位代表审议。

一、近5年来的工作回顾

5年来，我社在县社的正确领导下，全社干部职工把发展作为第一要务，把改革作为第一动力，把创新作为第一源泉，把管理作为第一要素，把服务作为第一宗旨，在优化资产配置，调整网点布局，转变营销业态，拓展经营业务，狠抓经营管理，推进服务意识和质量，参与农业产业化经营等方面做了大量的工作，实现了购销增长，效益增创，两个文明建设取得突破性成效，开创了我社改革发展的新局面。2004年，完成商品购进总额5785万元，比上年同期增长8%；商品销售总额5908万元，比增10%；实现利润总额102万元，上缴各种税费356万元。各项主要经济指标全面完成。

（一）盘活资产，优化资产配置，调整网点布局，增强企业发展后劲

针对我社存量资产多，但配置不合理、闲置比例大特点，我社决定通过出租、转让、拍卖等方式，进一步优化资产配置，最大限度地提高资产营运效率。近几年来，我们根据新市场形势要求，采取“加强中心、巩固重点”的布局格状，对边小，零星，分散、无地理优势、运营效率低的门点进行公开拍卖，盘活资产。同时，积极争取政府优惠政策，购置建设新的经营网点，重塑供销社的形象。

1998年，县政府要公开拍卖我社历史以来一直租用的32间公产店房，如果这些公产被社会人员购置，势必影响我社20多人职工的就业问题。我们紧急报告，积极联系，取得县政府领导的支持，以197万元的价格购进。之后，召开职代表，通过《企业内部资产置换经营、分流安置职工的方案》，几年来对这些公产进行职工内部分流已经100%完成，收回变现资金，资产增值100多万元。

同时，我们又通过拍卖部分闲置资产及集资渠道，共投资650多万元，购建了座落于xx镇最繁华的文化、经济中心的xx供销社中心商场。商场占地面积2355平方米，主体为5层框架结构。商场一、二层营业面积2600平方米，今后如若与3号楼连接，营业面积大3500平方米，是全省基层供销社最大的商场。中心商场的开业运营，为企业的发展增强了后劲。

（二）转变营销业态，拓展经营业务，企业凸现生机与活力

抓好经营管理是企业稳定的前提，抓住经济创收是企业发展的基础。在经营管理上，我社根据市场竞争中不断出现的新情况、新问题适时进行调整，致力于扩大供销社业务领域，不断增加市场份额，使经营保持在最佳状态。

2001年元旦，中心商场正式开业，商场原来底层设有16个经

营柜组和200平方米副食品超市，二层为文化娱乐中心。每年为企业增创40多万元的利润。但随着市场瞬息万变，市场竞争的加剧，中心商场原来的经营业态难以适应新形势的发展要求。如何能使中心商场立于xx区域内零售业之首，永葆不败，是摆在我们班子一班人面前绞尽脑汁探讨的主题。

我们通过大量的市场调查发现，传统农贸市场进行超市化经营，这种风行全国名为“农改超”的营销业态在我市悄然兴起，“生鲜超市”在我县、在供销系统尚属空白，而先期抢占市场是市场营销中较为牢靠的战略原则之一。我们抢抓这一历史机遇，与经营者共同合作，继续投资近100万元，对中心商场进行改头换面的改造，把目光转向“生鲜超市”这一新的发展空间。为适应消费者多样化、个性化、层次化的需求，提升服务基础，我们把两层2600平方米的商场改为生鲜超市，改商场为生鲜、日用、家用、食用等综合超市化经营，从日用工业品、副食品经营向农产品经营拓展。超市新增蔬菜、水果、水产、禽畜肉食、熟食和即时烧烤鸡鸭等食品加工项目，融现代超市与农贸市场于一体，促进了“菜篮子工程”和“绿色食品”的高效流通，贴近现代消费者需求和消费方式，满足了消费者多样化、全面化、方便快捷、“一市购齐”的购物需要。既提高了经营档次，又扩大了经营范围，为全县农村放心食品、绿色食品的供应开了个好头，我们的这一做法得到xx人民群众的支持和欢迎。

现在，中心商场发展演变为万客来生鲜超市，年税利额为70多万元，比2001年每年又增创税利30万元，增长75%，为我社的今后发展奠定了良好的基础。

（三）进一步强化经营管理

近年来，我们不断强化管理意识，严格管理措施，健全监控机制，促进企业管理水平和整体效益的提高。

1. 针对企业经营中存在的承包责任制不完善，制度无法兑现，

职工承包欠款较为普遍，挤占挪用库存资金问题极为严重的实际问题，我社利用新旧承包期交接的良好时机，用一年时间妥善解决了门市承包问题新的经营机制：首先，对原税利承包的单位在力求稳定的基础上，鼓励促进全社职工参与竞争上岗，一次性收回承包期之前的所有欠款，收回应收欠款30多万元，为新的经营机制的实行扫清了障碍。其次，改革行之不通的承包费收取办法，由按月平均收取税利的办法改为一次性上缴，杜绝新的欠款现象的发生。第三，改革库存资金使用制度，各承包单位的定额铺底资金全部取消，对原占用的库存资金实行分期归还，在承包期结束后全部还清。对历史遗留的库存商品实行一次性折价处理。

2. 严格核定费用，节约开支。业务接待费按规定范围、标准列支不突破，行政管理费、电话费等费用列入年度目标管理，设立专户核算，包干使用，每年节支1万多元。

3. 加大清款力度。运用经济、行政、法律的手段，动真碰硬，全面展开财产清查、资金核实、产权登记和清收欠款。并认真总结经验教训，制定行之有效的资财管理制度，进一步严肃企业财经纪律，强化财会管理，完善资金管理监督机制，防止资财再度流失。

（四）全面推进服务工作，提高服务意识和质量。

1. 农业生产资料供应门市严格按照“十有”规范要求，加强庄稼医院建设，提高农资科技服务含量。庄稼医生开展坐堂问诊、下乡巡诊，指导农民科学育秧、施肥、除虫灭病等，深受广大农民的欢迎。各经营门点配备车辆，积极开展送肥送药下村到户到田头。肥库职工每年送肥下乡1200多吨，占年总供应量的60%以上，南溪肥库职工冯德满自备车辆，身体残疾，坚持送肥不歇息。

2. 生活资料供应部门按照《服务公约》标准，搞文明服务。对顾客热情主动，耐心周到，用语文明；遵守服务程序和服

务标准，提高服务水平；开展便民利民活动，坚持送货下乡，登门服务。中心商场、家电门市备有送货上门服务专车，及时上门解决消费者难题，深受消费者欢迎。

（五）参与农业产业化经营

我社积极参与xx果园的建设，参股融资63万元。还抽调2名优秀职工参与果园建设。我社多次组织干部职工到xx果园参观，现场学习供销社干部职工艰苦创业和无私奉献的精神，大家坚定信心，振奋精神，齐心协力克服当前企业面临的困难和问题，为积极推进xx供销社事业的全面发展而扎实工作。

xx等供销社，因历史遗留包袱多，负担重，加上集镇改造，网点被拆，中心转移，以致经营业务逐步萎缩，造成收支严重不平衡，随着亏损的累积，资产的减少，面临着职工养老保险费、失业保险金无力交纳的局面，企业难以生存，影响了职工的切身利益。为此，县社本着解决历史问题，保护职工利益，实现全系统协调发展的原则出发，决定将这些供销社的干部职工调到经营和资产状况较好的基层社。

我社干部职工识大体、顾大局，积极响应县社的安排，以欢迎的态度迎接调入我社的职工，并做好思想工作，消除他们的顾虑，为全系统的改革保持了职工队伍思想稳定做出了贡献。至目前，我社共接收安置50人，已经做好他们养老、失业等社会保险以及相关手续的移交衔接工作。希望新调入的职工代表回去转达，大家要以主人翁的态度，在新的单位中与广大干部职工一道，共同为xx供销社的发展出谋献策。

（七）精神文明建设成效显著

1. 加强企业内部治安综合治理，经常开展法制宣传教育，认真开展好“四五”普法工作，全面落实安全责任制，抓好计生工作。几年来，没有发生职工违法违纪案件，没有发生重大安全事故，没有发现职工违生案件。

2. 文明创建工作扎实开展。几年来，我社以“抓经济增活力、抓教育增素质、抓文明增动力、抓承诺增满意、抓党建增合力”为文明创建主题，把文明创建工作作为我社内强素质、外树形象的重要途径，并与企业改革发展、文化建设、组织建设和落实思想政治工作等内容紧密结合起来，坚持以人为本，不断增强管理人员和广大职工的创建意识，不断提高干部职工队伍的整体素质，不断加强党的组织建设，党支部的战斗力和战斗力不断加强，先后有13名职工加入了党组织，还有5名积极分子向党组织靠拢，为出色完成经营目标任务提供强大的精神动力、智力支持和思想保证。五年来企业先后获得“莆田市第二届农资商品知识竞赛三等奖”、“2001-2003年度市供销社系统先进单位”、“2002-2003年度市诚信企业”、“第八届县级文明单位”、“第九届市级文明单位”等荣誉，中心商场荣获“县质量诚信企业”，法人代表xxx荣获“1999—2000年度全省供销合作社系统先进工作者”、“县劳动模范”称号。

以上来之不易的工作成果，离不开县委、县政府、县社的正确领导，离不开xx镇党委、政府的大力支持和有关部门的密切配合，离不开全社干部职工的努力奋斗、扎实工作和无私奉献。在此，谨让我代表xx供销社向关心支持我社的各位领导、有关部门、社会各界表示衷心的感谢！向全社干部职工、离退休老同志和干部职工家属致意崇高的敬意！

过去5年，我社各项工作在原有基础上取得一些成绩，但也存在许多不足之处：体制不顺，机制不活，企业缺乏竞争力的问题依然存在；下岗职工较多，一时还没有很好解决的办法；农资、烟花爆竹业务受各方的冲击在萎缩，经营薄弱；一些历史遗留来的债务问题尚未彻底解决，特别是外部欠款数额较大，尚未追回。这些问题有的有待于政府和上级社的政策解决，有的有待于我们在今后工作中逐步加以切实解决。

二、今后工作思路

今后工作的思路：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，学习贯彻党的十六大和十六届四中全会精神，认真落实全县供销社工作会议精神，深化改革，创新务实，迎难而上，加快发展，为xx供销社事业的全面发展而努力奋斗。

（一）集中全力，加快体制改革

改革是一场革命，是资源的重新配置，利益的再分配。改革的目标，是要改变人们墨守陈规的观念和行为，建立与时俱进的运行机制。纵观供销社几年来的发展，我们可以看到，供销社要在市场经济体制下生存发展，第一件最重要的事就是改革，而难度最大的也是改革。不改革，企业按照计划经济的模式运行，就走进了死胡同，只有破产倒闭的死路一条。改革不到位，吃夹生饭，新旧两种体制和机制不可能和平共处，要生存和发展就会受到内外诸多因素的制约，事倍功半，功亏一篑。只有进行全面彻底的改革，建立起符合市场经济的新体制和新的运行机制，才能与时俱进，在不断完善社会主义市场经济体制的进程中不断开拓生存发展空间，走向良性发展的轨道。

改革是当今时代发展的主题，我们要顺应时代潮流，服从大局，来一场整体的、深层次的改革。这种体制改革，现在已经是兵临城下，迫在眉睫了。只有实现体制创新，才能带来机制创新。只有打下体制改革这场整体攻坚仗，才能为供销社提供新的发展平台，彻底理顺联合社与基层社，企业与员工，供销社与外部的关系，消除体制性障碍，集中精力搞发展。

（二）以商场为依托，开拓新型的零售网络

供销社门市走过了半个世纪多的历程，从计划经济时期的辉煌，到市场经济时期的竞争；从刚“断奶”时的不适应，到当今的自立谋生，我们供销社遭遇过阵痛，网点门店有的自然消亡，有的在摸索中发展壮大。随着社会的发展，假若哪

一天，那些“洋”超市或者国内大型超市看好农村广阔的市场而大举从城市包围农村时，我们能如何面对？因此，我们要用先知先觉的思维，谋求以后的发展趋势，到时，我们也可以勇敢地“与狼共舞”了。当今，在零售企业的规模扩张过程中，连锁超市、连锁百货、连锁专卖的发展速度非常快，尤其是大型连锁超市的发展速度最快，业态创新成为我们供销社提高企业竞争力的又一历史考验。面对几年来的零售业态创新，我们供销社行动似乎又慢了一拍。

2年来，中心商场按照“农改超”的模式，引进资金，建成了全省乡镇最大的超市，为发挥商场的综合功能作了有益的探索。今后要进一步发挥商场在开拓农村市场中的中心枢纽作用，培育、发展、壮大经济支柱。要以商场为阵地，强进资金、人才，进行股份合作制改造。创造条件，把商场作为法人单位，按现代企业制度和产权制度进行经营管理。可通过总经销、总代理，扩大商场的经营领域和经济实力，把商场办成区域性的龙头企业。要打破传统的经济区域限制，大胆向外扩张，以商场为依托，建立完善日用工业品连锁配送经营网络，在新兴的社区（如坝下工艺城、城南小区）中建立连锁店、便利店，不断扩大我社业务领域，不断增加市场份额，壮大我社的整体实力。

另外，在做大、做强综合性商场的同时，也要不断加强专业店的发展，它可以从专与精的角度锁定目标消费群，专业店尤其是专卖店在农村会有长足发展。近几年来，我社专业门市呈现一支独秀，旧街的几个服装、鞋革门市，新街的化工、装潢、洁具、家电等门市，他们在商品的品牌、经营方式、规范服务等方面形成自身的风格。今后，我们要走出去，可以在社区、学校、旅游点再发展开拓新型的专业门市（或主题超市），如以消费对象为主题的老年人超市、女性超市、儿童（婴幼儿）超市、学生超市，以商品内容为主题的食品超市、旅游超市、体育超市、家居超市等。下岗职工有条件的可以去发展这类的门店，可以向企业挂靠，也可以进行股份制合作经营。

（三）强化企业管理，为体制和机制创新提供保障

打好供销社体制和机制创新的攻坚战，这是坚定不移的目标。没有科学有效的管理，改制工作就无法有序地进行。我社加强管理重点是改制期间的资产管理，资产不能流失，不能低价处理财产，不搞暗箱操作，要提高透明度，要严格执行财经制度和财经纪律。

供销社企业改制需要支付大量的成本，这是企业脱胎换骨所必须付出的代价，也是企业改革能否顺利推进并落实到位的关键。因此，要依靠我社自身挖潜，按照“资产盘活、存量变现、土地出让、清理投资和追索债权”等渠道筹措资金。我们要开展内部财产清查，以借款抵押、合资、拍卖、租赁等方式盘活低效闲置的存量固定资产。目前，我社的首要任务是重点做好用部分资产抵押借款，还清职工集资借款以减少利息支出，实现资产有效整合重组。

（四）深入开展文明创建活动，为我社改革发展保驾护航

下大力气抓好改革，是供销社系统当前的重点工作。体制改革这场硬仗不打不行，打不赢不行，不获全胜不行。为此，要振奋精神，全力以赴，掌握政策，讲究艺术，齐心协力，务求全胜。首先，要切实加强领导班子建设，要通过十六大和十六届四中全会精神的学习，增强工作的自觉性，识大体，转观念，强改革，抓重点，树典型。深入开展保持共产党员先进性教育活动，发挥党组织的战斗核心和行政领导的中心作用，力求以最低的成本取得最佳的改村效益。其次，要切实加强全社的精神文明建设。改革的实践需要正确地理论来指导。要在全社掀起一个学政治、学理论、学法制、学业务、学管理的热潮。更新观念，学习新知识，研究新形势，解决新问题。特别需要强调的是要以“四五”普法为契机，依法办事，把企业的改革和经营管理纳入法制的轨道。第三，要及时总结推广先进典型，用典型引路，指导全局。要进一步弘扬林秋贵爱岗敬业、无私奉献的精神，推广枫亭供销社创

建文明行业，服务“三农”的成功经验，努力营造一个抓改革，促发展的良好氛围。第四，要紧紧地依靠两头，上靠县委、县政府的正确领导和上级社的支持指导，牢牢把握改革的大方向，下靠全体职工的积极参与，坚持以人为本，关心职工生活，妥善解决人员问题，促进经济与人的全面发展。

同志们，深化改革，加快发展是我社当前最紧迫的任务。希望全社广大干部职工要全面贯彻“三个代表”重要思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，认认真真抓落实，一心一意谋发展，为打好改制攻坚仗，打造一个新的xx供销合作社而努力奋斗！

最后，在这新春即将来临之际，我代表xxx供销社向各位拜个早年，祝大家在新的一年里，工作顺利！万事如意！阖家欢乐！

经营部供销工作报告篇三

各位领导，各位代表、同志们：

新春即将来临之际，我们xx供销社在这里召开第八届工会会员代表大会暨第四届职工代表大会。受工会的委托，由本人向大会报告第七届工会工作情况及20xx年工会工作思路，请予审议。

第七届工会工作，在社党支部的正确领导和县社工会的具体指导下，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大会议精神，不断加强工会自身建设，提高工会整体素质，充分发挥工会职能作用，组织全社职工积极参与本单位的民主决策，民主管理和民主监督，切实维护全社职工的合法权益。为实现我社事业“管理上档次，经营上规模，效益上水平”的跨世纪发展目标作出了积极的贡献。

1. 扎实开展“三个代表”重要思想系列学习教育活动，提高干部职工的思想政素质。认真做好“三个代表”重要思想和xx大、xx届三中、四中全会精神的学习、贯彻和宣传工作，定期开展了政治学习和形势教育，进一步增强职工做好新时期我社各项工作的责任感和使命感，把职工思想统一到为实现xx供销社事业的振兴而奋斗的目标上来。通过形势任务教育，使广大职工能够正确认识和支持企业改革，使职工正确对待在深化改革过程中的利益调整和暂时得失，继续保持和发扬“识大体、顾大局和我为社发展做贡献”的主人翁精神，牢固树立企业和职工是利益共同体的观念，引导广大职工同心同德、群策群力，坚持从本地区、本单位的实际出发，创造性地开展工作。

3. 加强四有教育，倡导五种精神。组织干部职工开展“假如我是一名顾客”、“为供销争信誉”、“我爱我的岗位”大讨论，举办“文明门市(柜组)”、“文明个人”等竞赛活动，教育职工学习孔繁森、林秋贵等英模事迹，热爱本职，服务三农。同时，注重对在市场经济条件下的执业技能和服务理念的培训，大力倡导五种精神，即：全心全意为“三农”服务的精神，廉洁从商、守法经营的精神，开拓进取、奉献的精神。提倡文明经营、守法经营和公平竞争的市场营运法则，着力提高企业的市场竞争能力，为推进我社二次创业打下了坚实的思想基础。

3. 加强职工的职业道德教育，树好典型、鼓励争先创优。

从企业的实际出发，工会制定了《供销合作社行业职业道德规范》，结合《公民道德建设实施纲要》的学习教育，要求职工坚持这为农服务的办社宗旨，树立敬业爱岗、诚实守信、服务“三农”奉献社会的职业道德，积极为农业、农村、农民提供综合服务。做到热爱本职，忠于职守；文明服务，礼貌待客；讲究信誉，买卖公平；努力学习，精通业务。规范了服务标准，推行服务文明用语。结合行业实际，制定和完善售货员、保管员、服务员、主任、管理人员的工作职责、规范，

对服务工作中的接待程序、操作规范、服务纪律等作具体规定，并认真付诸实施。

通过老党员、老干部、老职工，忆社历史、办社创业史、革命斗争史，讲山区供销社“货郎担”、“扁担”、“人背肩扛爬大山”的精神，以及上门送货、流动服务的先进人物和事迹等，用现身说法，亲自经历开展传统教育，激发职工的工作热情，形成“比、学、赶、帮、超”的劳动竞赛氛围和为企业多做贡献的良好风气。进一步发挥庄稼医院、临时供肥点的作用，为农民提供生产、生活综合服务。春耕期间，肥料门市推行承诺服务，送肥下乡，全日制上班。

五年来我社先后获得“市第二届农资商品知识竞赛三等奖”“20xx-20xx年度市供销社系统先进单位”“20xx-20xx年度市诚信企业”、“第八届县级文明单位”、“第九届市级文明单位”等荣誉，中心商场荣获“县质量诚信企业”，五金家电门市营业员王加记同志，被市供销社授予“优秀营业员”称号，法人代表荣获“1999—2019年度全省供销合作社系统先进工作者”、“仙游县劳动模范”称号。

1. 积极为企业决策管理提供参谋意见。第七届工会委员会在任职期间，组织全社部职工，举改革发展之旗，走艰苦创业之路，在向优化队伍要效益，向资产营运要效益，向市场竞争要效益，向扩张项目要效益，向文明创建要效益等八个方面加大了工作力度。工会充分发挥助手作用，积极为企业决策献言献策，积极与理事会协商制定并实施优化资产配置，调整网点布局，转变营销业态，拓展经营业务，狠抓经营管理，推进服务意识和质量，参与农业产业化经营等方面的工作，实现了购销增长，效益增创，两个文明建设取得突破性成效，为推动xx供销社事业的发展出了应有的贡献。

2. 积极履行保护职能，保护职工合法权益，关心职工生活。在资金极度困难的情况下，工会建议理事会按时交纳职工的养老、失业、工伤等各种社会保险费，为切实保护职工的切

身利益而努力。同时，工会每年还开展慰问生活困难职工及下岗职工不间断，每年慰问生活困难职工及下岗职工20多人，每年送去慰问金4000多元。为确保职工收入不低于当地最低生活保障线，工会通过多方渠道，从镇民政到供销社系统以及有关部门，争取为下岗困难职工办理低保。至目前，下岗困难职工在镇民政领低保金的有10多人，平均每人每月100元左右；在供销社系统领低保金的有40多人，平均每人每月50元左右。近年来，工会还发动全体干部职工发扬“一方有难，八方支援”的风格，为患病困难职工、灾区捐资捐物10多次，折合人民币4万多元。

1、修改后的《工会法》，进一步明确了新时期我国工人阶级和工会组织在国家政治、经济和社会生活中的地位。坚持职工利益高于一切，关心职工呼声先于一切，关心职工疾苦重于一切。我社认真组织员工学习《工会法》使员工做到知法、用法、护法，增强会员意识和依法自我保护意识。

3、进一步深化和规范事务公开工作。近年来，我社发展的任务艰巨，在这种形势在必行下，广大职工关心企业的改革发展，关心他们的切身利益，也更加关心企业领导的以身作则和情况，企业也更加需要地稳定的环境中改革和发展。为了让职工知社情、议社事、强管理、促效益，对涉及职工切身利益的改革措施或方案，都提交职代会审议，坚持事务公开的全面性、真实性和经常性。工会委员会对于我社在人事安排、资产拍卖、商场建设等一系列敏感的工作上，均认真负责，做好配合、协调和调处工作，事务公开使企业向心力和凝聚力得到了进一步加强。

4、开展文体活动，丰富职工业余生活。在工作之余，经常组织职工举行象棋、扑克、游戏等各类文体活动，每年还组织职工外出游览，极大地丰富职工的业余生活，增强了职工队伍的凝聚力和集体观念。

5. 做好工会财务和经审工作。认真贯彻执行工会财务管理制

度和一些新的规定，收、管、用好工会经费，完成好上级工会下达的经费解缴计划。对工会会费实行钱帐分管，加强工会经审工作，促进工会自身的廉政建设。

成绩只能说时过去，值得欣慰，但绝不能自傲，不足和差距依然存在，工会工作肩负的历史使命任重而道远，我社工会委员会将以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大和xx届四中全会精神，根据县社对企定改革和工会工作的总体要求，开拓进取，扎实工作，有效发挥工会组织在我社发展大局中的作用，团结动员广大职工，同心同德、艰苦奋斗，为促进我社各项事业的更大发展继续做出新的贡献！

党的xx大确定了高举邓小平理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想，继往开来，与时俱进，全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面的奋斗目标。作为新时期的工会组织，我们要认真学习、深刻领会党的xx大精神，在广大工会干部的职工群众中掀起学习热潮，把广大职工思想统一到xx大精神上来，把力量凝聚到全面建设小康社会，实现中华民族伟大复兴的奋斗目标上来，进一步增强贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性。要以党的xx大精神为指导，不断加强理论学习和专题调研，不断加强队伍建设和工作创新，进一步提升工会工作的整体水平。

一是要贯彻“三个代表”重要思想，要坚持“四个必须”和“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措”的要求，围绕主题，把握灵魂，抓住精髓，狠抓落实；要研究当前工会工作面临的新情况、新问题，从理论和实践的结合上加强理论学习、理论思索、理论研究，更好地发挥参谋助手作用。

二是要坚持推进工会工作创新、创特色。要继续深入开展争

创工会特色工作活动，并以此为动力，进一步推进工会理论创新、体制创新、机制创新和工作创新；要通过创新激发工会组织的活力，推动工会工作新的实践、新的创造和新的突破，为工运新的探索、新的发展提供动力。

三是要按照党的xx大精神和新《党章》的要求，全面贯彻“三个代表”重要思想，不断加强工会队伍思想、理论、作风建设，不断提高思想理论和政策水平；要认真学习贯彻《工会法》、《劳动法》，积极推进工会组织的群众化、民主化、法制化建设，在服务全局工作中不断加强工会队伍的自身建设，努力开创新时期工会工作新局面。

四是要按照全县供销合作社工作会议上提出的“大力推进基层社，社有企业、联合社和经营网络等‘四项改造’，让企业充满活力，使资产保值增值，稳步提升经济实力，塑造新时期供销合作社的新形象，在全面建设小康社会，服务农业产业化、农村工业化和形象，在全面建设小康社会，服务农业产业化、农村工业化和乡村城镇化中开展二次创业。”的总体要求，积极履行职责，站在全局高度，积极做好出谋献策、协助落实工作。

各位代表，新的奋斗目标对工会工作提出了新的更高的要求，我们要在党的xx大精神指引下，以“三个代表”重要思想统揽工作全局，与时俱进、开拓创新、再接再厉、奋发有为，努力开创新世纪新阶段xx供销社事业和工会工作的新局面。

经营部供销工作报告篇四

20xx年上半年，我部门在公司管理层的正确领导下，以抢抓机遇、提高经济效益为中心，奋力拼搏，强化业务管理，保障了上半年各项工作的顺利完成。

一、业务完成情况

1. 6月末我部门共参与投标28个，工程造价约9.5亿元。

2. 合计评标入围摇号10个，入围率35.71%。

二、主要工作措施

1、分析当前市场，做出明确方向。每月我部门都对市场信息进行分析，及时了解市场行情、状况，做好投标计划。

2、强化业务管理，确保业务稳健运行。首先加强业务学习和员工思想排查。上半年，我部加强了对招标文件、招投标程序、规范及法律法规的探讨和学习，使员工进一步增强招投标意识和标书制作意识，降低废标率。同时，针对实际运行中查找我部业务中存在的违规问题，提出相应的解决措施。

三、存在的主要问题

1、由于现在厦门工程招投标市场评标办法采用先评后抽法，客观上给业绩带来了一定的影响。

2、另外由于公司未评上信用等级，对公司业绩也还来了一定的影响。

四、下步工作措施

1、更好的分析了解掌握市场状况，抓住机遇、抢抓市场，提高中标率。

2、加大部门管理，加强经营部全体人员的工作意识，使定标、制标、开标成为一套较为完整较为成熟的方案。提高工作效率，降低废标率，保证业务量的稳步提升。

总之，在下半年的工作中，我经营部全体人员会以饱满的热情，精诚合作，努力工作，确保20xx年公司制定的战略目标

顺利完成。

经营部供销工作报告篇五

我社加大综治工作宣传、防范和打击力度，积极参与社区开展综治工作，年初社区砌墙时与邻居李某产生纠纷使受伤住院，我社领导和社区主任非常重视，与他们促膝谈心，经过多方调解，最终李某赔付医疗费3000元，双方不得以后因此再产生矛盾纠纷，同时抓好社区的综治队伍建设，健全各项管理制度和监督制约机制，努力提高基层综治人员的素质，支持指导综治规范化建设，积极配合社区综治工作建设。

我社积极做好下属基层综治工作，在全系统认真开展排查、整治社会治安重点企业和突出问题，一、土产公司于2月6日晚仓库值班人员因心脏病突发死亡，其子女要求公司及时处理赔偿，因赔偿数额大，无法达成协议而产生矛盾，我社积极努力经双方调解：公司为因病死亡支付二万元化解了矛盾纠纷，二、供销社因生资门市部二楼屋顶腐烂瓦及易坠落，影响行人安全，店主与行人产生矛盾，该社胡主任向财政和国资委进行报告，要求拨付专项维修资金，从而才能及时维修，解除安全隐患，该事正在办理之中，又如棉麻公司扎花厂承租方车间门头横梁腐烂而影响安全生产要求租凭方及时维修引起矛盾，我们根据合同协议要求对方维修。我们根据企业实际情况减免部分房租及时维修，从而促进正常生产社会和谐稳定，也切实提升了该厂公众安全指数。

经营部供销工作报告篇六

你正在浏览的实习报告是一名大学生在造纸厂供销实习的工作报告

为期*个月的实习期结束了，我在这短短的几个月的实习生活中，学到了很多在课堂上学不到的实践知识，受益非浅。现在我就对这几个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司——xx市造纸厂。该厂位于xx市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

在几个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。

通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的.是把学到的知识灵活运用到实践中去。