

# 2023年北大产业集团董事长 供销集团工作计划(通用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 北大产业集团董事长 供销集团工作计划篇一

(一) 认真学习，增强责任意识。一是学习党的十九大精神和新时期政治理论要点，学习理论政策法规，提升领导干部职工政治理论水平，以新思想引领事业发展。二是认真研判当前供销发展的利好政策，激发企业发展活力。当前从国家到地方都出台了推动供销事业发展的文件，如《\_中央国务院关于深化供销合作社综合改革的决定》(中发〔2015〕11号)《中华全国供销合作总社关于深化社有企业改革促进转型升级的指导意见》(供销合字〔2015〕54号)广西壮族自治区人民政府关于加快供销合作社改革发展的实施意见》(桂政发〔2016〕10号)广西壮族自治区供销社关于加快推进社有企业改革发展的指导意见》(桂供销发〔2017〕157号)；《河池市人民政府办公室关于印发河池市盘活供销合作社土地资产助推乡村振兴实施方案的通知》(河政办〔2018〕93号)。

(二) 坚定不移地以党建为引领，抓好供销队伍建设。扎实开展“不忘初心、牢记使命”主题教育活动，深化“党建供销”“文化供销”“家的供销”的载体活动，认真开展“三会一课”学习，狠抓党的组织建设和党风廉政建设，建设和谐供销，确保供销队伍的纯洁。

(三) 深化供销社综合改革

3. 积极谋划项目、储备项目、培育项目,加快与省社企业建立

多方位的对接,靠大联强,加大企业固定资产投资,加快在重点战略领域的抢滩布局,以项目带动企业改革;四是在改造过程中必须要稳妥推进,改革工作情况尤其是遇到问题及困难要及时向县委、县政府及时汇报,做到既能积极稳妥化解供销社生存问题、上访问题、就业问题,又能促进企业健康长效发展。

4. 依托xx东西部扶贫协作消费扶贫项目,培育农产品品牌。积极响应区供销社组建“xx农产品集团”的建议,拟向政府申请出资,构建完善的质量品牌管理体系,大力提升标准化生产能力、全程化质量控制能力、技术装备创新能力、品牌培育创建能力,实施农产品加工质量品牌提升行动。

## 北大产业集团董事长 供销集团工作计划篇二

新的一年已经到来,来看看联通集团的工作计划吧!下面是本站小编收集整理联通集团工作计划,欢迎阅读。

结合公司任务目标及本地历年实际情况,特制定本月工作计划如下:

1、联系外出务工人员。结合调查情况,我区域内外出务工人员联系方式主要分为两类:一是电话,号码以手机为主,这类人群占多数;二是具体工作地址,此类人数所占比例不多。通过邮寄慰问信和发慰问短信两种方式锁定客房群。

2、老湾村级直销点挂牌。老湾区域内目前只设一处直销点,即以老湾最大村——丰垌村为基地,以该村支书家为直销点,该直销点处于该村中心,属于村民活动中心、小卖部,利于发展。

3、加大放号力度。分析历年和前期放号情况,结合公司组织的各项优惠活动,加大宣传力度,在人口密集区和中心地带张贴手写海报,拉横幅标语,并结合代办户对新入网用户赠

送礼品，拟定本区域内本月放号任务数180张。

4、继续推广新业务。结合新业务体验卡和mms彩信送祝福活动，完成本月彩信任务数、手机上网总站任务，提高网上自服率。

5、继续加强业务培训和考核，结合实际技能操作，对公司一些新业务及时上传下达，随时学习并掌握，要求营业员个个业务过关。

规范化、体系化、流程化，达到令更多的用户满意。

7、继续开展营业厅内营销工作，启动“金嘴巴工程”，增加营业员的营销意识，使公司一有新业务推出，每位营业员都能成为第一个营销员和第一位业务受理员，达到企业增收的目的。

8、提高营业厅整体的应变能力，丰富实战经验，采取定期分析案例、总结案例的方式，加强营业人员的学习，对于厅内或系统突发事件能够及时应变、快速处理和反馈，以达到用户满意的效果。

在这辞旧迎新的时刻，营业中心全体营业人员有充分的信心迎接20xx年新一年度的到来，我们会加倍努力将营业中心的工作更上一个新的台阶。

一、灵活运用组合营销策略，保有传统业务存量，拓宽转型业务增量

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

(一)固话保有工作。

- 1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%-50%的村发展成新农村电话。
- 2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。
- 3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。
- 4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。
- 5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

## (二) 宽带发展工作

- 1、分析近年来宽带发展规律，南部和北部发展的差异化，分析城区发展和农村发展规律的差异化，为营销任务分解的准确性打下基础。
- 2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。
- 3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。
- 4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。
- 5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。

6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

共2页，当前第1页12

## 北大产业集团董事长 供销集团工作计划篇三

今年以来，区供销联社以全面贯彻落实《\_中央 \_关于深化供销合作社综合改革的决定》为契机，紧紧围绕“三宜国际化”卫星城建设，适应新常态，主动作为，攻坚克难，圆满完成了20xx年各项工作。

预计到20xx年11月，总购进9975万元，完成目标任务的95%，总销售11760万元，完成目标任务的96%，工业产值3088万元，完成目标任务的，利润95万元，完成目标进度95%，可以全面按时超量完成任务。

### （一）巩固了省级农村社会化服务体系示范线建设成果

继续巩固推进现代都市农业、有机生态农业两条省级农村综合服务示范线建设。截止目前，已完成10个星级农资放心店改造升级，5个庄稼医院的建设工作以及2个生活垃圾前端分类“绿色示范社区”前期启动工作。

### （二）全力参与创建全国农产品质量安全县工作

一是加强农资流通监管。组织开展“放心农资下乡进村”宣传活动，向群众宣传农资法律知识，讲解如何识别假劣农资商品、购买优质农资商品和打假维权的常识。截止目前，区供销联社直接参与管理的农资放心店75家，全部持证经营，统配统供率达到90%，有力确保了我区农产品质量安全。

二是全力做好农资调运□20xx年全区调储尿素2800吨，碳铵4200吨，过磷酸钙4500吨，复合肥6300吨，农药360吨。

三是打造供销特色服务品牌。所有农资放心店统一使用中华供销合作社标识，向社会公开承诺“供销农资无假货”。同时，为农民提供配方施肥、病虫害统防统治等社会化服务。

### （三）精准推进“蔬菜直销配送”便民民生工程项目

“蔬菜直销配送”作为区政府民生工程项目，对解决我区新区居民“买菜难、买放心菜更难”的问题起到了积极作用。一是完成琥珀珍宝直销店、仁和春天大道直销店、彩叠园直销店等10个便民店建设。二是与区开志农机服务专业合作社、和林村水稻专业合作社协调建立直供关系，积极探索区内农产品定点直销，促进“造”产品进入更多市民的视野。

### （四）创新打造农村电子商务发展平台

一是搭建平台。由区供销联社直属企业联合出资组建市区鱼鳧在线电子商务有限责任公司，以o2o双向联动经营模式，建立了与区农资流通协会、农产品加工业协会、世农大蒜专业合作社、四川公共信息产业有限责任公司合作关系。

## 北大产业集团董事长 供销集团工作计划篇四

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的用友erp项目的筹建和准备工作后，财务部按

新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了用友erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财

务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的xx年年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对xx年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

财务部组织了两批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

根据xx年经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在xx年数据和以前年度各项经营



数据的基础上制定了xx年度各单位成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位的预算指标提出可行性措施或建议。

3、配合集团总部进行收入、成本、费用的专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支。

4、加强资金管理，统一调配，根据集团总部资金部的工作计划安排，调控好各项经营用资金。

5、继续完善各项财务管理制度和内部控制制度，如财务核算管理制度、销售与收款、采购与付款内控制度、会计、统计、收费、出纳等财务人员岗位考评办法等。

6、加强财务人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，结合财务人员考评办法，逐步提高财务人员的专业知识、技能和职业判断能力。

## **北大产业集团董事长 供销集团工作计划篇五**

一、20\_\_\_\_年的全面财务预算。

也就是要把20\_\_\_\_年全年的客流量、销售收入、各项成本、费用、利润总额等全部做一个初步的预算，并对20\_\_\_\_年全

年的各类资产购置、材料采购(分具体的品种明细)进行初步预算。这样，在年初就能够预知20\_\_\_\_年全年的大致经营情景。

规定完成日期：12月20日前。(附：预算表格\_\_\_\_份)

## 二、20\_\_\_\_年全年的资金计划。

在全年预算的基础上，对20\_\_\_\_年全年的资金收支情景进行预测，做出20\_\_\_\_年的资金计划，为20\_\_\_\_年总体的资金调度和安排供给参考依据。

规定完成日期：12月20日前。(附：资金计划表格\_\_\_\_份)

注：公司目前暂时不研究现金流量的问题。

## 三、对所有的资产进行全面盘点。

要求财务部组织对公司全部资产进行年终全面盘点，并与20\_\_\_\_年的年终全面盘点进行比较分析，找出资产增减的原因。

规定完成日期：20\_\_\_\_年1月5日前。

## 四、对20\_\_\_\_年全年的经营情景做进行全面的总结分析。

1. 对公司20\_\_\_\_年全年的经营情景进行总结：包括收入、客流、成本、费用、利润、资金实际收支、资产和负债的增减变动等；(附表格\_\_\_\_份)

2. 与20\_\_\_\_年全年的经营情景做比较分析总结；(附表格\_\_\_\_份)

3. 对20\_\_\_\_年的任务指标完成情景进行分析总结。(附表格\_\_\_\_份)

规定完成日期：20\_\_\_\_年1月15日前。

## 五、做全年的工作总结报告。

要求所有从事财务工作的人员，从经理到库管员都要做一个全年的工作总结。

规定完成日期：20\_\_\_\_年1月15日前。

## 六、年终评优。

对财务系统的每个岗位都评选出一个先进来，具体评选办法另发。

## 七、召开年终工作总结表彰大会。

计划在春节前，在全公司召开一个所有财务人员都参加的“年终财务工作总结大会”，并现场对评选出来的先进进行表彰。