

物理实验教学计划第二学期总结(优质5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

物流总监工作职责 物流运输公司全年安全生产工作计划篇一

时间过得飞快，又解锁了新的工作，现在就让我们好好地规划一下吧。写工作计划需要注意哪些问题呢？下面是小编帮大家整理的物流运输公司全年安全生产工作计划，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

20xx年度达州市汇鑫物流有限公司将继续以科学发展观为指导，安全第一为重要思想，坚持安全发展理念，切实加强运输车辆安全日常监管，以预防运输安全事故为工作重点，促进物流事业又好又快发展为目的。现将20xx年运输安全生产工作计划如下。

安全第一、预防为主、综合治理、全员参与、持续改进

坚持科学发展观和安全发展理念，认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理、全员参与、持续改进”的安全生产方针，全面落实《安全生产法》、《中华人民共和国道路运输条例》和《道路危险货物运输管理规定》，夯实公司的安全生产管理基础，进一步推进公司安全标准化工作，全面提升公司安全管理水平，真正实现“本质安全”的目标，从根本上使我公司运输安全生产形势明显好转，为“平安道路运输”的建设作出更大的贡献。

- 2、火灾、爆炸事故为零；
- 3、隐患整改率为100%；
- 4、在岗职工教育面为100%。

（一）严格落实安全生产主体责任

- 1、认真贯彻执行“安全第一、预防为主、综合治理、全员参与、持续改进”的安全生产工作方针，牢固树立安全生产“责任重于泰山”的思想观念，始终把安全生产工作放在心中，做到警钟长鸣，常抓不懈，消除事故隐患，防止事故发生。
- 2、认真贯彻落实《安全生产法》。坚决贯彻落实“谁主管、谁负责”、“管生产必须管安全”的原则。加强安全目标责任考核，认真落实安全生产“一岗双责”责任制，强化科室部门主要负责人安全责任。
- 3、继续完善落实安全生产工作职责，严格执行各项安全管理制度。加大检查监督力度，增强员工安全意识，把安全生产工作职责的落实始终贯穿于管理的每一个环节，实现安全的全过程控制。

（二）加大安全教育力度，建设企业安全文化

- 1、我司计划在20xx年实行开展管理人安全培训工作会议全年累计不得少于x次，继续开展驾押人员安全教育学习活动每月至少x次全年不得少于x次，以强化安全运输在工作中的重要作用，提高全员安全意识和公司整体安全素质，大力培养具有较强安全意识、严谨工作作风、熟练生产技能的员工队伍。
- 2、我司计划在20xx年里开展各项安全生产工作会议至少x次，安全例会每月召开x次全年共计x次，安全委员会会议每季度召

开x次全年共计x次。严格执行安全生产工作会议制度，认真召开各项安全生产工作会议。做到“月初有布置、月末有总结、季度有会议、年度有计划”的安全生产工作形式。

3、我司计划在20xx年里开展事故应急演练x次和安全警示教育x次，以加强驾押人员安全意识教育为目的，利用各种宣传方式广泛传达安全知识。严把驾押人员入职关，认真开展安全警示教育，积极组织事故应急演练。进一步提高从业人员的事前防范能力、事发应急能力和事后处置能力。

（三）抓好车辆管理维修检查等安全工作

1、车管科要严格执行车辆检查制度，坚持每月的至少1次全年不得少于x次的安全例检工作，严格督促车辆二级维护、例保和车辆日常维护制度的落实，为营运车辆提供安全、可靠的安全技术保障；认真落实车辆检验制度，认真履行检测工作职责，严格检测规定，按时车辆年审、季审工作，审核相关资料必须妥善保存，做好相应台帐记录，确保资料的追溯性。

2、安全科要精心组织，加强监管，认真开展好20xx年“元旦”、“春节”、“清明”、“五一”、“中秋”、“国庆”、“圣诞”等节日期间的安全生产工作。切实抓好消防、治安、维稳等安全工作，做好应对突发事件的防范。做到关口前移、防微杜渐、未雨绸缪，继续加强停车场消防、治安安全，加强运输途中、下游卸气站、停车场防火、治安、维稳等安全工作。

1、运输生产专项整治始终是安全管理中一项极为重要的工作□
20xx年要继续深入开展好全年安全运输生产专项整治工作，并把此作为有效防范重特大事故，减少各类事故的重要举措和深化安全管理、提高安全运输生产整体水平的有力抓手。认真开展“百日安全”、“安全生产月”、“防洪抢险”等

安全生产活动。

2、按照公司安全管理规章制度体系现有管理运行模式，进一步落实我公司安全运输生产管理主体责任，配合行业主管部门要求。加强对车辆技术档案和驾押人员从业资格进行清理核对，对安全管理制度□gps使用管理情况、车辆技术状况、安全设施设备等情况不定时进行全面检查，排查出安全隐患和管理制度不完善、执行不到位等薄弱环节，立即整改完善，消除隐患。确保公司安全运输生产形势持续稳定。

（五）高度重视安全工作时刻提高安全警惕

1、公司安全科应牵头组织各项安全运输生产检查工作，除了日常安全例检以外。由领导牵头组织的路检路查工作全年不得少于x次，由安全科牵头组织的安全生产检查全年不得少于x次，各分队自行组织的安全生产大检查每月不得少于x次。驾押人员除了每月x次的安全培训学习，全年不得少于x次安全专题警示教育，包括事故演练，行业部门开展的安全警示教育等活动。

2、要紧紧围绕“安全第一”的思想，对各个安全会议、安全培训、安全专题活动、应急预案、岗位安全操作规程、安全设施设备维护等进行全方位检查考核，定期公布，好的给予奖励，差的给予处罚，努力排除安全隐患，营造良好的安全运输生产环境。

（六）做好各项安全档案资料管理及制度完善

1、安全生产档案工作是安全管理的基础性工作，是维护企业安全运输生产、经济利益、合法权益的重要依据，是企业信息资源的重要组成部分。安全科要按照台帐管理制度，做好公司x余项基础台帐的管理，部分档案要1年1换1存。使基础台帐、档案资料管理规范化。安全管理规章制度体系要不断更新、完善、增添，使管理有法可依、有章可循。

2、为了继续规范安全基础工作，不断完善基础台账，提升安全管理水平。安全科要严格做好各种安全运输生产会议记录工作、事故处理内容记录等，严格按照达州市道路运输协会货运专委会编制的《道路货物运输安全管理基础台帐》示范文本的各种会议记录格式进行记录。在工作中对不完善的安全管理基础台帐要及时进行修改、补充完善。达到完善率100%，确保会议记录的规范性和完整性。

（七）强化营运车辆运行动态监管

1、每月各个安全员对公司x台营运车辆gps定位装置和使用情况要进行全面排查，发现私自改装、人为破坏系统的驾押人员要严格处罚，保障x台车辆gps监控设备使用正常。监控员也要对营运车辆进行实时监控，发现问题车辆要及时解决及时处理，保证运营车辆24小时监控在线率达100%，严格落实安全动态监管主体责任。

2、严格按照gps监控管理制度，24小时监控，按照夜间（22时-5时）营运车辆行驶速度不得超过日间限速80%的规定，且要监控驾押人员的作息时间，严格坚持连续每驾驶4小时必须休息20分钟的驾驶管理规定，杜绝驾驶员的疲劳驾驶现象，按公司规定疲劳段（凌晨5时-7时）严禁驾驶车辆。调度要逐线调整驾驶时间和速度等预警指示，保障运营车辆运行安全。

（八）加强从业人员管理不断提升公司本质安全水平

1、继续按照公司驾押人员管理制度体系实行“五统一”管理模式，严格“统一招聘培训考试、统一劳动保险、统一工资发放、统一考核、统一奖惩”制度。新进人员要切实做好岗前三级教育培训工作，严格按照实际情况填写从业人员考试卡、员工三级教育卡等内容。签订20xx年《安全目标责任书》，落实安全运输生产责任，实现全年安全生产目标。

2、加大安全人力、物力、财力等投入，严格按标准提取安全

经费，做到专款专用。配备完善安全设施设备，打造本质性安全企业，在营运槽车上大力推广应用隔离防爆知识，推进安全生产标准化工作硬件设施发展。不断完善更新事故应急处理预案，使驾押人员在突发事故中能更有效的处理解决问题，减小损失。

安全运输生产责任重大，在20xx年我们一定要在行业主管部门、公司领导的坚强领导下，树立信心，振奋精神，把安全工作抓到实处、把稳定工作抓出成效，实现20xx年安全管理目标，努力为达州市汇鑫物流有限公司又好又快发展创造一个和谐、有序、安全、稳定的运输环境。

物流总监工作职责 物流运输公司全年安全生产工作 计划篇二

首先感谢公司领导对我的信任和重视，让我有这次机会展现自己。短短几年间从一位销售顾问成长为零售经理及展厅经理兼内训师，公司对我的期望很高，自己的担子也很重。从一个执行者转变为一个管理者，这一角色转换将督促自己加快管理及业务知识的加紧学习。在接下来的工作中，我会更加积极进取，用心努力的去做好每一件事情，不管是销售团队的销售业绩还是客户满意度，都会争取做到最好。销售总监的责任之重大无可厚非，必须对公司、对客户及销售顾问尽职尽责；对公司而言，销售总监是公司上级领导与销售顾问和具体工作之间的纽带，对客户而言，销售总监与销售团队代表着公司的形象和品牌，对销售顾问而言，销售总监代表着管理、指令、纪律、执行力以及提高收入、晋级职务的代言者。承上启下的销售总监，除了要忠实履行本岗职责，更要有清醒的市场意识、经营意识、创新意识、服务意识，具有掌控、驾驭、分析、解决问题的能力 and 强烈的使命感。

应对09-10年整个汽车市场井喷行情对消费刚性需求的释放，购置税优惠停止，燃油价格上涨等一系列影响因素，如何很

好的保障公司20xx年度目标任务的完成，我们必须认清形势。目前销售部存在各种各样对业务流程规范执行不到位的情况，前台数据过于粗糙，基础工作没有完全到位，各项工作提升有待加强，这将是近期急需完善的工作。

20xx年销售工作开展和提升计划写于书面并铭记心中，如下：

一、展厅零售方面

1、确保展厅的集客量，通过20xx年陆续上市的新polo[]新途安、全新帕萨特等多款车型在市场作文章，开展有效的的上市活动和试乘试驾体验会从而吸引人气，带动客户来店率，为全方位车型的销售做好铺垫。

2、做好人员素质培养，加强销售顾问个人能力的培训，从商务礼仪、产品知识、维系客户关系着重进行培训，摆脱前期销售顾问单纯的为销售而销售的模式，提升为客户服务的销售模式，培养优质基盆客户，为销售业绩的持续增加注入生命力。

3、完善部门管理制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的大难题，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

二、渠道销售方面

要完成预售目标，我们除展厅销售外，必须还要依托渠道销售[]20xx年我公司在衡阳的周边县区如祁东、衡东等地方开辟了部分网点，也有一定的销售业绩，但从css每月月报成绩明显低于目前平均每个季度css的任务指标，我们必须提升网点的综合销售能力，特别是客户满意度得分。必须通过各种资源包括培训、广告、物料、及市场活动对二级网点进行支持帮助并督促其维系好客户关系。

三、关键客户销售方面

协调并维护好衡阳地区各政府部门、事业单位、公司企业的业务关系，利用全新帕萨特闪亮上市的契机，以其在公务用车市场的良好口碑及占有率，深度开拓公务车及商用车市场，配合今年的重点车型志俊和强势suv途观，满足市场的个性化需求，加大团购优惠政策宣传力度，对衡阳地区购买力强的事业、企业单位进行针对性推广，力求稳步提升上海大众品牌在衡阳公务车及商用车市场的市场占有率。

四、加大管理力度，提升客户满意度

过去的20xx年我公司的整体销售量受市场大环境影响有所增长，但客户满意度却无法同步提升，这也是上任后工作的重中之重，客户满意度的维护也是代表销售业绩的持续增长力，在好的市场环境下，销售顾问个人未必能感受到维护客户关系的重要性，但实际上将为自己在今后的销售工作中埋下隐患。开发一个新客户和维系好一个老客户，不但需要成本，而且还会影响企业名牌形象，给公司能持续的良性发展带来不利。

- 1、提升店面形象，从基本入手，维护好良好的展厅环境，提升展厅温度，给客户进店有好的舒适感，从直观上让客户满意。
- 2、完善接待礼仪，销售顾问必须严格执行展厅接待礼仪，以及介绍产品的销售流程。
- 3、完善客户资料，销售顾问必须对每天接待的客户资料进行及时整理，并有序和按销售流程跟踪。
- 4、完善在库资源和在途资源表，以便销售顾问能随时了解资源情况，明确交车时间，避免客户在签单后交车不及时造成无谓的抱怨和投诉。

5、完善交车环节，在整个客户购车过程中，交车环节占SSI的权重比是最高的，往往客户的不满意都出在这个环节，可以增加一些欣喜措施，如赠送礼品、鲜花、合影留念等。

6、完善交车后客户资料，销售顾问在客户提车后必须及时完整客户资料，并严格按流程进行跟踪与回访，确保客户满意度。

20xx年是一个充满挑战、机遇与压力的一年，也是我非常重要的一年。

在西城德通上海大众这个大家庭已工作2年多了，工作的责任感和对自己不断进步的要求驱使我要努力工作和认真学习。在此我订立了本年度工作计划，以便使自己和整个销售团队在新的一年里有更大的进步和成绩。这份20xx年销售总监工作计划，可能还很不成熟，希望得到公司领导和部门领导的正确引导和帮助使其在实践中进一步校正和完善。20xx年我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去帮助团队寻求更大的发展，争取更多的利润。相信自己会完成新的任务，更好迎接新岗位的挑战。

物流总监工作职责 物流运输公司全年安全生产工作 计划篇三

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。年初，置业公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部；客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部；新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部。20xx年*月份集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿；20xx年*月份集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水平的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策

调整、国家金融政策的宏观调控，在这不平凡的一年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

- 1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。
- 2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。
- 3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是是不够的，管理上去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

物流总监工作职责 物流运输公司全年安全生产工作计划篇四

每位销售人员都会有自己的一套销售理念，我们一开始，是

不知道每位销售人员的特色在哪里。等完全了解的时候，我们就应该充分发挥其潜在的优势，从而来弥补其不足之处。

如果销售人员实在没有什么潜力可以发掘，可以进行相对的帮助，来帮助每一位销售人员顺利的完成公司下达的销售指标。

销售总监需要督促的方面有：

1. 参与制定公司的销售战略、具体销售计划和进行销售预测。
2. 组织与管理销售团队，完成公司销售目标。
3. 控制销售预算、销售费用、销售范围与销售目标的平衡发展。
4. 招募、培训、激励、考核下属员工，以及协助下属员工完成下达的任务指标。
5. 收集各种市场信息，并及时反馈给上级与其他有关部门。
6. 参与制定和改进销售政策、规范、制度，使其不断适应市场的发展。
7. 发展与协同企业和合作伙伴关系，如与渠道商的关系。
8. 协助上级做好市场危机公关处理。
9. 协助制定公司项目和公司品牌推广方案，并监督执行
10. 妥当处理客户投诉事件，以及接待客户的来访。

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，以及公司课程种类划分。当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应该以公司为一个基准进行实际的预估。

随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员日销售业绩应该是多少，周销售业绩是多少，从而完成公司下达的月销售业绩。最终完成每年的销售指标。

1. 分区域进行
2. 销售活动的制定
3. 大客户的开发以及维护
4. 潜在客户的开发工作
5. 应收帐款的回收问题
6. 问题处理意见等。

销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在销售过程中有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。

定期的销售总结同时也是销售总监与销售人员的交流沟通的好机会。能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。以便可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。

销售总结同样也可以得到一些相关项目的信息。我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重

要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性的就应该是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、统一、目标明确为一个基本前提的基础上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的发展。感觉加入我们的销售团队就像加入了一个温馨的大家庭中间，我们共同创造一个很好的企业文化。每一个人员都会喜欢自己的工作。

物流总监工作职责 物流运输公司全年安全生产工作 计划篇五

我所在的部门是物流部，首先在20__年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险[]20xx年7月、12月都有

相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3. 希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

物流总监工作职责 物流运输公司全年安全生产工作 计划篇六

一、以质量贯标为契机，不断增强全员的预算管理意识。今年市局(公司)将我公司列为第一批质量认证达标单位，职工的质量规范意识明显增强。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了局(公司)《全面预算管理制度》，各科室站所分别配备了预算管理员，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。

在费用控制方面，

一是采取定额包干的方式，将手机、座机费、办公费、油料费定额控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。

二是采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。

在职工借款还款方面，规定了借款必须于出发后xx日内还款，并将其写入科室方针目标，确实起到了降低借款数额，减少

资金占用，避免呆帐发生的积极作用。通过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，促进了各项工作的开展。

二、以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平。

几年来，市局(公司)一直把人员培训视为企业发展，增强企业竞争力的突破口，财务管理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员，因此我们根据实际工作的要求，年初就制定了基层会计人员培训计划，有步骤有目的的进行培训，今年共举办了三期会计人员培训班，分别学习了《会计法》、《烟站财务管理核算办法》、《企业管理工作意见》、《工作质量与方针目标考核办法》。

通过学习，进一步了解了公司的各项管理制度，懂得了基层烟站会计人员的工作要求，如何更好地做好基层财务工作等。提高了干好基层财务工作的主动性与积极性。

同时，我们还加强了财务科全体人员的业务培训，财务科全体成员积极参加各种形式的学习，努力提高业务水平，在市局组织的大比武中取得了较好的成绩，同时在财政局组织的财务基础工作检查中，得到好评。财务科成员更是把提高自身素质当成是能否胜任工作，能否提高财务管理水平的头等大事来做。

积极进取，努力学习，今年先后有三人参加了全国会计中级职称考试，二人参加了全国会计初级考试。烟站会计人员也有多人报名参加了全国会计初级考试。局(公司)全体财务人员业务技能水平不断提高，为干好工作提供了素质保证。

三、以考核为手段，促进财务基础管理水平的提高。

随着企业管理的进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。今

年，市局(公司)为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，专门成立了考核组织，财务科同企管科及办公室一起积极参与考核，严格按责任制考核兑现，保证了各项工作的顺利开展。体现了责任制的严肃性与公正性。

工作中，最重要的一点就是借市局(公司)的考核体系，采取了工作质量与方针目标的考核机制，将管理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。

制定了烟站会计、保管方针目标工作质量考核标准，将科室费用预算、职工借款写入方针目标。通过月份考核与工资挂钩，季度与奖金挂钩等兑现按《财务会计制度》和《会计法》的要求，全面提高财务核算质量，实事求是的体现财务经营成果，做诚信纳税单位。并顺利通过每年一次的国税、地税关于纳税情况的检查。

这就强化了财务的监督管理职能，规范了各站所经营行为，有力保证了各项工作的顺利进行。

四、积极参与企业经营管理，搞好公司财产物资的清查与盘点

随着企业的不断发展，财务的管理职能日益显现。财务管理参与到企业管理的方方面面，从物资采购中的比价采购小组到基建的招投标，再到废旧物资的处理等等，财务科都参与其中，起到了其应有的作用。

为加强对基层站所各项财产物资的管理，迎接各级的指导于检查，通过现场清查，由物流服务中心建立了烟站、管销所的固定资产、低值易耗品登记台帐。今年6月份，财务科全体成员利用晚上的时间，加班加点对各烟站烟用物资的扶持兑现情况进行了核查，通过核查，提高了基层会计、保管的责任心，规范了烟站的会计基础工作，有效的防止了错误的出现。这就加强了管理，确保了财产物资的帐帐、帐实相符，

提高了财产物资的利用效能。

根据上级局(公司)关于财经秩序整顿工作的要求,结合我公司自身的实际,认真搞好自查与整顿,特别是把整顿工作视为规范企业经营行为的良机。首先,对xx年以来的卷烟购、销、存业务认真检查,并与烟厂核对一致,确保做到帐帐、帐实相符,没有发现违反规定的行为,保证了自查工作的质量。

其次,对基层站所进行全面审计,加强对金曾会计人员的指导。从会计基础工作导演用物资的扶持兑现,再到烟叶收购中涉及到的财务工作,财务科人员都一一指导到位,规范了会计的基础工作,为迎审计署的检查做好了充分的准备。

六、加强资金管理,减少资金占用,提高资金利用率

年初,我公司资产负债率高达,为了切实降低资产负债率,从点滴做起,控制资金占用,提高资金使用效率,首先对欠款情况进行了分析,会同各业务科室积极回收货款。其次做好现金预算的预算和编报,防止资金的积压。第三、严格执行省资金结算中心的管理规定,从严控制烟站资金占用,将物资销售款及时要求上划。从而减少了资金占用,降低了财务费用,提高了企业经济效益。

七、xx年财务工作计划

为全面搞好xx年全面预算管理与财务管理工作,我们计划重点抓好以下几个方面的工作:(一)根据上级公司下达的预算指导意见,进一步搞好预算管理工作。预算管理作为财务管理中的重要一环,与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中,要进一步加强加强对科室、站所的费用预算指导与预算管理,认真做好预算的分析、分解与落实工作,使全面预算管理真正成为全员预算管理,让预算真正发挥其应有的作用。

(二)结合iso9000质量认证，当好领导的参谋，确保完成上级局(公司)下达的各项指标。今年，公司已走上了良性发展的快车道，卷烟销售与烟叶经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合市局(公司)贯彻9000质量认证体系，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化两烟责任制的制定与落实，在千辛万苦抓增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。

同时，认真研究搞好多种经营工作，围绕盘活资产，对现有闲置的网点和烟站进行对外租赁；认真清理往来帐户，大力回收货款，减少资金占用，提高企业资产负债结构，降低企业资产负债率。根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

三)继续开展会计从业人员的培训活动，进一步搞好烟站的基础工作，提高管理水平。企业越发展进步，财务管理的作用就越突出。随着企业的不断发展壮大，对财务管理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础工作，为更好的参与企业的经营管理工作打下坚实的基础。