

2023年农经科工作内容 农经服务中心工作计划(优质8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇一

计划网工作计划栏目小编为大家整理了《农经服务中心工作计划》，还有更多工作计划栏目分类，想要了解更多，就来计划网工作计划栏目。

一月

1、认真搞好年终报帐、结帐及收益分配、财务资产年报工作;2、搞好三村联创的统计上报工作;3、抓好秋季压欠及泄水河工程款的筹收工作;4、抓好农经外欠资金的清收工作;5、多方筹集资金,搞农经年终分配工作;6、搞好农村条线及农经条线的年度考核工作。

二月

1、抓好农村财务的建新帐工作;2、抓好村级财务报结帐工作3、搞好农村财务的民主理财工作,明确对张居、台许、左堡、虹桥等4个村的重点审计;4、集中农经人员对全镇19个村居现金库存的盘查,重点对农民历年税费尾欠未进入内部往来帐的村实行全面核实;5、抓好村欠镇税费帐务的对接换据工作;6、制定20xx年农经线年度岗位责任制,形成考核细则;7、制定单位内部财务管理制度,完善各项办公经费的报支标准、报支手续、审核规定;8、搞好三村联创材料整理和上报工作,同时加强对曹坝村争创小康示范村的全面调查。

三月

1、布置各村搞好20xx年农民负担方案的面积、人口、劳动力核实工作;2、搞好农村财务的电算录入工作;3、抓好农村财务公开公示工作;4、组织对各村财务清理和公开公示工作的检查验收;5、搞好农民负担方案的预算,做好层层审批工作;6、集中搞好方案的计算机归户操作;7、抓好农经外欠资金的清收分工,落实各人的年度清收目标任务。8、筹集资金抓好单位职工第一季度的分配工作。

四月

1、搞好村级财务一季度报结帐工作;2、抓好农民负担归户方案的到户盖章确认工作;3、继续搞好重点村的财务审计工作,形成审计专题报告,上报县农工办;4、组织各村专职人员进行负担监督卡的集中填写工作;5、搞好各村全年财务收支计划编制工作;6、配合抓好农村新型合作医疗资金的筹收及管理工作。

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇二

我站的农村经济统计工作以邓-小-平理论和“三个代表”重要思想为指导,认真贯彻党的_精神及中央、盛州农业农村工作会议精神,紧紧围绕建设社会主义新农村的中心任务,按照我县县委、政府制定的各阶段奋斗目标,在县农业局的领导下和上级业务主管部门的指导下,我站全体农经干部牢固树立和认真落实科学发展观,以与时俱进、团结协作、同甘共苦的精神,以及时、准确、全面和按时、按质、按量完成各项统计工作任务,为我县农村经济的发展作出了很大贡献,取得了较大成绩,乡镇农经统计工作。

(一) 做好各年大小春粮食产量测产及实际产量监测工作

我站按照州上的要求,充分认识农业基点调查重要性的认识,

把此项工作落到实处，每年按小春预测产量、实产和大春预测产量和实产分别进行统计上报。

2009年全县小春粮食作物总播种面积万亩，比上年增万亩，增；总产达3751万公斤，比上年增加157万公斤，增长；大春粮食作物播种面积214773亩，比上年减828亩，减(主要是杂粮播种面积减少)，大春粮食总产9533万公斤，比上年增79万公斤，增，平均每亩单产444公斤，比上年增6公斤，增。

2009年，我县粮食增产的有利条件是：一是县乡各级党委、政府切实加强对农业生产的领导，结合当地的生产实际，及早制定粮食作物和经济作物的生产计划和措施，主要领导亲自抓，明确部门职责，一级抓一级，层层抓好落实，为确保大春粮食生产增产奠定了坚实基础；二是优化生产布局，抓好种植结构。近几年来我县在大春生产中不断探索和总结出了生产布局以及规模发展，合理的粮经布局为粮食增产提供了保障；三是加强科技推广，抓好各项生产措施的落实。落实好良种工程，强化栽培科技，大力推广精量播种技术，加强农作物测土配方施肥；四是提高农业综合效益，实现农产品优质高产、高效和发展生态农业的目标，做好水稻品种多样性混合间栽，重大病虫害综合防治；五是积极扩大旱作间套种晚秋种植模式，扩大复种指数，达到多种多收。以上这些因素使我县的粮食产量实现增产，达到了上级提出的增产增收的目标和要求，较好地完成了各项任务。

(二)完成各年度年报统计调查工作

我县每年的农经统计年报按照上级要求，分预测报表和年度报表分别进行统计上报。本站精心组织报表统计工作，通过与其它涉农部门衔接，并与客观实际对比、分析、论证，汇总得出我县农经统计年报，按时上报，为上级及时提供全县农村经济运行基本数据。我县紧紧围绕农业增效、农民增收、农村稳定这一工作目标，加强对农业生产的领导，全面贯彻落实各项惠农政策，强化农业基础地位，合理调整农业区域

布局及种植结构，稳定扶持政策，增加农业投入，开展千村扶贫整村推进工作，农村经济出现了大幅度增长，达到了县委、政府制定的各阶段奋斗目标和上级的要求。

按农民收入季度调查工作的要求，我县抽选了巍宝山乡安乐、庙街镇慧明、大仓镇团结三个村委会为调查点，共抽选60户农户作调查户，按季度对农民收入情况进行调查，再推算全县的农村季度收入情况，及时掌握农村经济运行情况，并上报到上级部门，为各级领导和相关部门了解农村经济发展现状，制定相关政策和编制计划，提供科学的参考依据，工作总结《乡镇农经统计工作》。2009年1-9月，我县农民家庭总收入达78946万元，同比增，其中：现金收入53960万元，同比增。农民人均纯收入1449元，同比增。

为准确、及时、系统地反映农产品价格和农业生产资料价格的变化趋势，按州经管站的要求，每月到县城市场和各乡镇市场对农产品(主要是农业产品、牧业产品、渔业产品)和农业生产资料(主要是籽种、饲料、化肥)的价格进行调查，按月上报。

(五) 完成农产品成本核算工作

按照调整农业产业结构，推进农业产业化经营，努力增加农民收入的方针政策，结合全县农作物播种情况，我站在全县共布置3个农产品成本核算点，调查户15户，以小春的啤大麦、油菜、蚕豆，大春的烤烟、包谷、水稻等品种为核算对象。对各作物品种进行效益分析评价，科学指导农业产业结构调整朝着效益高好的产业发展，努力增加农民收入。

按照党的十六届五中全会提出了建设社会主义新农村的重大历史任务，我县立足当地实际，因地制宜、统筹规划、和谐发展、整体推进社会主义新农村建设，为及时掌握新农村建设进展情况，我站按季从千村扶贫推进资金进度、小康示范村建设项目实施进度、扶持农村集体经济发展项目等方面，

对全县新农村建设情况进行统计，并及时上报上级，为各级政府掌握新农村建设情况提供全面的统计资料。

发展“一村一品”、“一乡一业”是推进农村建设的战略举措，是加快建设现代农村的重要途径，也是实现农民持续增收的重要手段。近年来，按照上级党委政府及农业主管部门有关要求，本站紧紧围绕农业增效、农民增收、农产品竞争力增强为目标，积极探索，努力实践，“一村一品”、“一乡一业”工作已有一定的成效，以成为我县农业和农村经济发展的新亮点。经调查我县涌现出永胜、大仓、三胜、营盘、添泽、民建等一批手工刺绣和农产品生产、加工、销售的专业村，形成了一村一品发展模式，带动了农业农村经济发展，促进了农民增收。为及时掌握我县一村一品发展情况，为制定政策和指导工作提供科学依据。

根据农业部办公厅农办经7号《农业部办公厅关于做好农民专业合作组织统计监测分析工作的通知》要求，为了全面了解农民专业合作社发展情况，加强农民专业合作社组织统计运行监测分析研究，为有关决策农民专业合作社进行了全面的统计监测分析，本站对全县的农民专业合作社发展情况专题调研，并将结果及时上报农业部。同时根据农业部办公厅农办经11号《农业部办公厅关于开展“农民专业合作社法律宣传日”活动的通知》要求，积极开展有影响、有深度、有重点的“宣传日”活动。

二、采取的主要措施

（一）选好调查点和调查户

做好选点是保证农经统计数据代表性和准确性的前提条件，是提高统计质量的保证。因此在各项统计工作中，本站精心安排，组织力量，把布点工作做实。

在粮食基点调查工作中，把全县81个村民委员会按山区、坝

区划分，以前三年的粮食平均单产为依据，采取从低到高进行排队，用等距抽样的方法进行抽取，共抽取了14个村委会，每个村抽了3个村民小组，每组抽了3户农户作为我县的粮食基点调查户，其中山区8个点，占应抽点的，坝区坝区6个点，占应抽点的。通过对所抽点进行检验，代表性检验不超过正负2%，符合抽样标准。并选择具有一定知识的调查员作为粮食基点的调查员。

在农民收入季度调查工作中，我县抽选了巍宝山乡安乐、庙街镇慧明、大仓镇团结三个村委会为调查点，共抽选60户农户作调查户，按季度对农民收入情况进行调查。

在农产品成本核算工作中，结合全县农作物播种情况，我站在全县共布置3个农产品成本核算点，按好中差的结构选择了调查户15户核算户。

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇三

1、对全乡（镇）村委会的财务人员以乡（镇）为单位，进行一次财务知识培训。

2、全面完成村级会计委托代理服务。

3、加强农民负担监督管理，制定今年我县“筹资筹劳、以资代劳”标准。

4、积极争取2—3个省级壮大农村集体经济项目。

1、开展了上蒜、双河、晋城、夕阳四个乡（镇）的财务人员知识培训。

2、在4月14日召开了农经工作会议，对今年的农经工作进行全面安排部署。

3、4月1日至3日对全县村级会计委托代理服务工作进行了一次全面检查，全县已有7个乡镇完成了委托代理服务工作，还有昆阳镇、新街乡正在开展委托代理服务的前期工作。

4、制定了我县20xx年筹资上限标准和以资代劳的工价标准：

人均筹资不超过40元

每个劳力投劳不超过10个标准工日

以资代劳每个工日工价不超过30元

5、对20xx年的有关项目进行检查并总结上报。

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇四

一月1、认真搞好年终报帐、结帐及收益分配、财务资产年报工作；2、搞好三村联创的统计上报工作；3、抓好秋季压欠及泄水河工程款的筹收工作；4、抓好农经外欠资金的清收工作；5、多方筹集资金，搞农经年终分配工作；6、搞好农村条线及农经条线的年度考核工作。

二月1、抓好农村财务的建新帐工作；2、抓好村级财务报结帐工作；3、搞好农村财务的民主理财工作，明确对张居、台许、左堡、虹桥等4个村的重点审计；4、集中农经人员对全镇19个村居现金库存的盘查，重点对农民历年税费尾欠未进入内部往来帐的村实行全面核实；5、抓好村欠镇税费帐务的对接换据工作；6、制定xx年农经线年度岗位责任制，形成考核细则；7、制定单位内部财务管理制度，完善各项办公经费的报支标准、报支手续、审核规定；8、搞好三村联创材料整理和上报工作，同时加强对曹坝村争创小康示范村的全面调查。

实各人的年度清收目标任务。8、筹集资金抓好单位职工第一季度的分配工作。

四月1、搞好村级财务一季度报结帐工作;2、抓好农民负担归户方案的`到户盖章确认工作;3、继续搞好重点村的财务审计工作，形成审计专题报告，上报县农工办;4、组织各村专职人员进行负担监督卡的集中填写工作;5、搞好各村全年财务收支计划编制工作;6、配合抓好农村新型合作医疗资金的筹收及管理工作。

五月1、抓好农民负担监督卡的到户发放工作;2、搞好农民负担方案的公开公示;3、进行农民负担工作的专项检查;4、搞好全镇统筹规费的测算工作，拟定对村级夏季规费收取及上交的考核奖励意见;5、加强对各村现金库存的盘查。

六月1、集中全力抓好农村规费的清收，重点抓好镇统筹款的收缴工作;2、明确专人搞好夏季清收工作进度的统计;3、抓好农经村帐镇代管资金的收取工作。

七月1、搞好村级财务二季度报结记帐工作;2、全面核实村级农民历年上交尾欠情况;3、抓好村级各类专业承包合同的收集整理工作，健全合同管理台帐;4、根据各村上半年财务收支情况，形成与计划收支对照表，并及时报各村负责人;5、配合农村条线搞好上半县考核的各项准备工作;6、组织资金，搞好站内第二季度的分配工作。

八月1、搞好农村土地调查，建立农民承包面积档案;2、配合财政部门搞好水稻直补资金面积的核实工作，并搞好到户发放;3、抓好农村财务电脑记帐工作。

九月1、搞好秋季压欠的各项资料准备工作;2、搞好村级财务二季度报结记帐工作;3、突击10天组织站内人员进行外欠资金的清收工作。

十月1、认真组织资金，搞好站内第三季度的分配工作;2、组织站内人员继续进行外欠资金的清收工作;3、抓好农村秋季压欠工作。

十一月1、继续抓好农村秋季压欠工作;2、继续组织站内人员继续进行外欠资金的清收工作;3、搞好小康示范村创建调查工作;4、抓好农村财务电脑记帐工作;5、抓好农村财务公开公示工作;6、组织农经线进行村级债务、债权的调查核实工作。

十二月1、搞好年终财务报结记帐工作;2、搞好农村收益分配及财务资产年报工作;3、继续抓好农村秋季压欠工作;4、继续组织站内人员继续进行外欠资金的清收工作;5、配合农村线搞好县全年条线考核的各项指标数据的搜集统计工作;6、抓好三村联创工作的指标调查、资料整理、汇总及上报等工作;7、做好单位年终分配资金的筹措工作;8、搞好全年单位工作总结并拟定来年工作计划。

综合

性工作1、三资农业投入调查统计每月25日前报

农工办;2、农村条线分配的其他工作根据实际进行计划分工完成;3、农民负担监督管理工作根据发生情况进行完善;4、农村财务报帐工作根据农村帐务运行实际明确逐期报结帐的要求;5、农村规费及压欠资金收取根据当期完成的进度进行催收;6、农村土地经营权证书补发工作根据县农工办布置的具体要求落实;7、农村财务审计根据年内村主要负责人变动情况再落实审计重点;8、其他政府布置的农经职能内工作根据要求进行落实。

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇五

- 1、认真搞好年终报帐、结帐及收益分配、财务资产年报工作;
- 2、搞好三村联创的统计上报工作;
- 3、抓好秋季压欠及泄水河工程款的筹收工作;

- 4、抓好农经外欠资金的清收工作；
 - 5、多方筹集资金,搞农经年终分配工作；
 - 6、搞好农村条线及农经条线的年度考核工作。
- 1、抓好农村财务的建新帐工作；
 - 2、抓好村级财务报结帐工作；
 - 5、抓好村欠镇税费帐务的对接换据工作；
 - 8、搞好三村联创材料整理和上报工作，同时加强对曹坝村争创小康示范村的全面调查。
- 1、布置各村搞好xx年农民负担方案的面积、人口、劳动力核实工作；
 - 2、搞好农村财务的电算录入工作；
 - 3、抓好农村财务公开公示工作；
 - 4、组织对各村财务清理和公开公示工作的检查验收；
 - 5、搞好农民负担方案的预算，做好层层审批工作；
 - 6、集中搞好方案的计算机归户操作；
 - 7、抓好农经外欠资金的清收分工，落实各人的年度清收目标任务；
 - 8、筹集资金抓好单位职工第一季度的`分配工作。
- 1、搞好村级财务一季度报结帐工作；

- 2、抓好农民负担归户方案的到户盖章确认工作；
- 3、继续搞好重点村的财务审计工作，形成审计专题报告，上报县农工办；
- 4、组织各村专职人员进行负担监督卡的集中填写工作；
- 6、配合抓好农村新型合作医疗资金的筹收及管理工作。

- 1、抓好农民负担监督卡的到户发放工作；

- 2、搞好农民负担方案的公开公示；

- 3、进行农民负担工作的专项检查；

- 5、加强对各村现金库存的盘查。

- 1、集中全力抓好农村规费的清收，重点抓好镇统筹款的收缴工作；

- 2、明确专人搞好夏季清收工作进度的统计；

- 3、抓好农经村帐镇代管资金的收取工作。

- 1、搞好村级财务二季度报结记帐工作；

- 2、全面核实村级农民历年上交尾欠情况；

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇六

二、巩固改革成果，做好农村税费改革政策的执行者

- 1、规范费用方案编制。各村今年费用负担方案严格按照规定程序进行，编制方案有民主理财人员参与，召开村民代表大会讨论，确定后报农经服务中心审核，最后报镇政府审批。

2、严格费用方案分解落实。对县、镇审批方案，不追加，不突破，一竿子到底，一本账到户，并将负担方案层层分解落实情况以及相关的农民负担政策全部进行公开，接受群众监督。

4、认真执行政策。严格执行“三项资金”政策，做到足额落实到村，不截留，不克扣。

三、坚持规范操作，把好农村财务的监督关

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇七

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

农经科工作内容 农经服务中心工作计划篇八

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. .对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！