

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇一

物业公司要想在激烈的市场经济竞争中立于不败之地，并创造出自己的品牌形象，就必须做到“以人为本”，“能者上，庸者下”的人事制度，做到奖惩分明，激励斗志，使员工各得其所，各尽所能，根据以上管理思想，特制定20xx年度工作计划。

- 1、在本年度内引入iso9001国际质量管理体系管理模式进行管理。
- 2、把物业公司的合格资质升到三级资质证书，可以通过招投标的形式对外拓展业务，使物业公司不断发展壮大，创造出更好的经济效益。
- 3、把现管的两个管理点中的一处达到小区办的达标升级要求。
- 4、经济指标达到：收入150万元；利润8万元。

1、建立健全物业公司的管理制度，包括组织架构，岗位职责，运作制度，并结合物业公司现有的管理点的设备设施的实际条件，运用现代管理科学和先进技术对物业进行管理。

展“苦练内功，外树形象”的活动，提高员工的责任心和服务意识。

- 3、引进iso9001质量认证体系，对各项制度的实施进行监控，

保证管理与服务的专业化、规范化和有效性。

4、积极参与房屋管理局和小区办组织的招投标工作，开辟物业新市场。

1、收集、整理和编制各管理点产权资料，房屋管理质量、设备、设施资料，财务资料，物业管理运作等各类档案资料，并统一归档。

2、严格按照iso9001国际质量体系标准要求，并结合小区办优秀小区评分标准，负责制定《质量保证手册》，《程序文件》，《工作规程》及其他规章制度。

3、每年编制《年度物业管理工作计划》，并按计划开展工作。

4、根据政策、法规负责与有关政府部门和相关单位的协调工作，保证管理工作具有良好的外部环境。

5、制定《年度房屋和设备设施的保养计划》，配备专业工程技术人员负责房屋建筑和各类设施设备的维修保养，房屋完好率达100%，并24小时接用户报修，提供各类工程设备日常维修服务。

6、做好公共部位的清洁和绿化养护工作，确保环境整洁优美。

7、配备保安人员负责场区24小时安全保卫工作，确保治安和消防事故发生率在0.1%以内。负责车辆管理，确保车辆有序停放和行驶。

1、房屋完好率达100%，要求没有破坏的立面，没有改变使用功能，没有乱建现象。

2、房屋设备维修合格率达100%，要求水、电设施随报随修。

3、卫生清洁率达98%以上，要求日产日清，不过夜，无卫生死角，无蚊蝇，无滋生地，无乱丢乱倒垃圾现象。

4、客户满意率达98%以上，要求各项管理与服务及时准确到位。

5、管理点无重大火灾，刑事和交通事故，治安事故发生率在1‰以下。

总之，物业公司要想在激烈的市场经济竞争中立于不败之地并创出自己的品牌，就必须走向制度化、正规化、科学化的管理之路。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇二

遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。

随着财务管理职能的日益显现，财务管理应参与到企业管理的逐个环节，为总体规划制定提供依据，为落实各项工作进行监督，为准确考核工作提供结果。

3、加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签齐全、印章保管等工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。内控与内审结合，每月进行自查、自检工作。做到帐目清楚，帐证、帐实、帐表、帐帐相符，使财务基础工作规范化。

了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容、要点和精髓。全面按新准则的规范要求，进行帐务处理。全面深入的学习财务知识，开拓视野，丰富知识，学好聚财、生财、用财之

道，积极实施财务人才工程，进一步完善财会人员知识结构，及早成为一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取意识的复合型财会人才，强化财务管理的整体素质。

及时、全面、完整地提供客户需要的各种数据与资料，采取各种措施花样繁多的包装好、宣传好，扩大招商基础。对已接触过的客商，要进一步了解情况，及时传递信息，把握进度，环环相扣，抓准机会，有所突破。

20xx年，继续坚持不怕苦，不怕累的工作干劲，一切以工作为重，严格遵守公司的规章制度，完成财务部目标。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇三

乙方(劳动者)：

根据《中华人民共和国劳动法》和《中华人民共和国劳动合同法》以及有关法律法规、规章和政策的规定，甲乙双方经平等协商，自愿签订本合同。

一、劳动合同期限

第一条 本劳动合同期限为（以下三种期限选择一种）。

1、固定期限劳动合同

本合同起止日期 年 月 日至 年 月 日，其中试用期 个月。

2、无固定期限劳动合同，其中试用期 个月。

3、以完成 工作任务为期限的劳动合同。

二、工作内容和工作地点

第二条 乙方同意根据甲方工作需要，安排担任 岗位(工种)工作。

第三条 甲方应合理确定乙方的工作任务或工作定额。乙方应按照甲方的合理要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准。甲方因客观情况发生变化，征得乙方同意，可以变换乙方的工作岗位。

三、工作时间和休息休假

第五条 甲方安排乙方执行 工作制(以下三种工作制选择一种)。

- 1、标准工时工作制。
- 2、综合计算工时工作制。
- 3、不定时工作制。

第六条 甲方由于工作需要，经与乙方协商后安排加班的，应安排乙方同等时间补休或依法支付加班工资。

四、劳动报酬

第七条 甲方同乙方协商确定乙方航次工资 元，其中试用期工资为 元，(实行航次工资的其他按制度第四点执行：) 奖金、津贴、补贴的计发按甲方规定执行。甲方支付工资时间为每月 31 日。(注：首月工资下月底支付)

第八条 甲方根据企业的生产发展，逐步提高乙方的工资。

第九条 由于甲方原因，使乙方停工超过一个工资支付周期的，甲方需支付乙方基本生活费，基本生活费标准不低于当地最低工资标准的80%。最低工资按保月工资8航次的90%给予支付。乙方因工作受伤，甲方应支付乙方20xx元/月基本工资。节假

日不计工资。

五、社会保险和其他福利

第十条 甲乙双方依法参加养老、工伤、失业、医疗、生育五类社会保险，按照国家、省和市社会保险的有关政策规定缴纳社会保险费用。乙方个人应缴纳部分，由甲方在其工资中代为扣缴，若非甲方原因造成无法为乙方提供上述待遇，甲方不承担任何责任。

第十一条 甲方为乙方提供以下福利待遇：航次工资已包括养老保险金、工伤保险金、医疗保险金、就业保险金、生育保险金并由本人提出申请由本人自己办理。甲方为乙方投保人身意外保险。如乙方违章引起事故发生，应承担事故损失的相关责任。

六、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

第十二条 甲乙双方都必须严格执行国家有关生产安全、劳动保护、卫生健康等规定。甲方一应为乙方提供符合规定的劳动保护设施、劳动防护用品及其他劳动保护条件。乙方应严格遵守各项安全操作规程。

第十三条 甲方负责对乙方进行政治思想、职业道德、业务技术、劳动安全卫生及有关规章制度的教育和培训。

八、特别约定

第十四条 甲方依法制定的各类劳动用工规章制度已送达乙方一份，乙方对该规章制度已有充分的了解并愿意遵守执行，在乙方签字确认后，该规章制度作为本合同的附件，与本劳动合同具有同等效力。

九、法律责任

第十五条 本劳动合同在双方平等协商的基础上自愿签订后，双方均应本着诚实信用原则全面履行各自的义务。劳动合同的解除或终止应当按照《劳动合同法》的规定依法执行。

第十六条 用人单位依法解除或终止劳动合同的，应当按照《劳动合同法》规定的标准给予劳动者经济补偿。用人单位违法解除或终止劳动合同的，按照《劳动合同法》第十八条的规定支付劳动者赔偿金。

第十七条 劳动者解除劳动合同，必须提前三十日以书面形式通知用人单位。劳动者违法解除劳动合同给用人单位造成损失的，应当承担赔偿责任，如损失难以确定的，则按未履行的合同年限，每一年向用人单位赔偿本人一个月工资的赔偿金，不满一年的按一年计算。

1、若乙方有下列行为之一的，甲方有权解除本合同

- (1) 在试用期间被证明不符合甲方录用条件的；
- (2) 严重违反甲方规章制度的；
- (3) 严重失职，营私舞弊，给甲方造成重大损害的；
- (5) 被依法追究刑事责任或被劳动教养的；
- (6) 无理取闹，聚众闹事，打架斗殴，严重扰乱生产和工作秩序的；
- (10) 国家法律法规规定的其他情况

2、甲方有下列情形之一的，乙方可以解除本合同

- (1) 未按照劳动合同约定提供劳动保护或者劳动条件的；
- (2) 未及时足额支付劳动报酬的；

(3) 甲方的规章制度违反法律、法规的规定，损害乙方权益的；

(5) 法律、行政法规规定乙方可以解除劳动合同的其他情形；

十、其他

第十八条 因履行本合同发生的劳动争议，当事人一方可以向当地劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

第十九条 本合同经双方签字或者盖章后即生效，双方必须全面履行各自的义务。

第二十条 本合同一式三份，甲乙双方各执一份，鉴证机关保存一份。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇四

一、主要负责各项目部购入现金材料、挂账材料的统计审核工作。

二、为各项目部设计统一格式的统计报表，负责审核、监督各个项目部上报的'各种票据、报表的准确性。

三、负责各项目部出入库原材料及内调材料的归类、分项及录入；建立材料消耗统计台帐。

四、负责各供货商挂账材料的数据统计、汇总、上报；做到准确无误。

五、负责各种现金材料采购报销及供货商应付账款的审核、签字。

六、负责原始凭证及基础数据资料的整理、装订、保存。

七、负责砂场柴油购入、使用的考核监督工作。

八、负责各工地设备的使用、管理统计工作。

九、每月7--10日，及时将上月各种统计数据整理汇总，上报公司总经理和主管经理。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇五

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

四、财务管理力求科学化，核算规范化，费用控制全理化，

强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。要严格学校的硬件管理，学校的课桌、凳及教学仪器设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。各教室、仪器室、处室要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

- 1、按照上级要求停收住宿学生住宿费。虽然物价局允许收取，但为了农民利益，立停。
- 2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。
- 3、教育学生使用正版读物。
- 4、新华书店（基础训练）或保险公司（学生保险）上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

1、加强会计基础工作

及时与各业务部门沟通，加强对各项基础数据的审核工作，确保收集数据的准确性，及时对相关业务进行账务处理，做到账实相符。

2、完善财务管理制度，优化各项财务工作流程

结合企业实际情况，对集团的相关财务管理制度进行完善，优化各项财务工作流程，出具相应的工作流程图，以更好的服务于企业。

3、加强对财务人员的培训及考核工作

组织财务人员到生产车间进行学习交流，进一步了解企业的

生产工艺流程，委派部分财务人员参加集团公司举办的会计培训班及沟通交流会，加强与集团公司的沟通交流，提升自身的财务专业水平。

4、加强财务分析工作

提高财务分析水平，使得财务分析更加实用，注重结合企业生产经营本质性来进行分析，重点关注企业管理层对财务分析数据的要求，力求财务分析全面深入，能为管理层提供高质量的决策依据。

5、加强对闲置资产、报废资产的管理处置

设置专门的台账对企业闲置资产进行管理，做好闲置资产对企业利润影响的分析。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇六

金立基公司从1996年进入粘合剂行业，经过10多年的发展，已经在印后包装行业这个细分市场取得了不错的成绩，但是业务的发展还是局限在珠三角尤其是广东地区。而据不完全统计整个广东省生产同类产品的厂家不下500家，而胶水行业是一个技术门槛相对较低的行业，导致了行业竞争已经呈现一种白热化状态，带来的直接后果是市场的萎缩和毛利率的下降。公司要想取得进一步扩张和规模效益，已经不能仅仅局限于珠三角市场，另外国家区域经济的振兴计划让长三角以及中西部地区的工业呈现快速增长的过程，其中当然包括印后包装行业，公司管理层在此种环境下做出走出广东、开拓全国市场的决策是非常英明的。我有幸能够参与这场抢占全国市场，塑造金立基品牌的战斗中，感到非常自豪，但是也深感任务的沉重，以下是我根据公司决策层制定的销售计划而做出的区域市场开发计划，仅作参考，希望能对公司有所帮助，请帮忙斧正！（此计划以华东区为目标区域）

根据公司整体规划，今年6到12月份华东区6省2市（浙江省、江苏省、四川省、山东省、安徽省、湖北省、上海市、重庆市）共承担销售指标1092万，其中包括直营店3家（销售定额180万，每人每月万），开发大、中型专业客户（终端）13家以上（销售定额720万，每人每月30万），开发经销商4家（销售定额192万，每家每月8万）。充分利用行业内大客户影响力和杠杆效应，带动中小客户的销售。另外通过设立直营门店以及广告宣传等方式让当地市场对金立基的产品和服务有个初步的了解，透过经销商和业务人员的努力，实现业务的快速增长和品牌形象的初步建立。

华东市场是金立基从来没有涉猎的空白市场，没有任何经验作为借鉴，并且今年留给我们的时间并不多，任务的艰巨程度可想而知。要想保证销售任务能顺利地完，必须要有一个完整而细致的规划作为指导。

第一阶段（5月8号至6月30号）

1) 区域市场的进一步细分（5月8日）

区域经理和营销人员一起细分区域，要把握以下几个原则：第一，为了方便区域经理的管理工作，区域办事处所在城市要由区域经理亲自负责。第二，公平原则，每个营销人员所负责区域以及承担指标成正比，指标可以根据以后市场的实际情况作适当调整，第三，自愿原则，营销人员可以根据自己的实际情况选择自己熟悉或者有优势的区域，前提是其他人员也同意。若两个营销人员选择同一个区域，则采取“抓阄”方式决定。区域一旦划定短期内将不会再做更改，营销人员必须严格遵守公司规定，不得跨区销售或报价，特殊情况需报区域经理批准方可。

2) 业务员spin技巧培训（5月10日上午）

1. 首先，利用情况性问题[situation questions]例如贵司生

产什么样产品？…）来了解客户的现有状况以建立背景资料库（行业、产品、目前选用哪家供应商…），从业人员透过资料的搜集，方能进一步导入正确方“案, 范”文”库欢, 迎您1采集的需求分析。此外，为避免客户产生厌烦与反感，情况性问题必须适可而止的发问。

2. 然后，营销人员会以难题性问题[problems questions]（如你的保障够吗？对目前所使用产品满意吗？…）来探索客户隐藏的需求，使客户透露出所面临的问题、困难与不满足，由技巧性的接触来引起准保户的兴趣，进而营造主导权使客户发现明确的需求。

3. 其次，营销人员会转问隐喻性问题[implication questions]使客户感受到隐藏性需求的重要与急迫性，由从业人员列出各种线索以维持准客户的兴趣，并刺激其购买欲望。

4. 最后，一旦客户认同需求的严重性与急迫性，且必须立即采取行动时，成功的从业人员便会提出需求—代价的问题[need—payoff questions]让客户产生明确的需求，以鼓励客户将重点放在解决方案上，并明了解决问题的好处与购买利益。

在营销人员进行客户拜访之前，要通过一对一的面谈去了解每个人的心理状态，并作出一些有针对性的培训，这样做的目的第一是消除营销人员的紧张心理提振士气，第二是解决有些新业务员对营销实战技巧方面的欠缺，保证其能够较好的完成第一次的陌生拜访。

3) 办事处的前期筹备工作（5月12--14日）

区域经理应该在5月11号出发去上海进行办事处的前期准备工作，花不超过三天的时间物色一间合适的两房一厅或者两房两厅作为区域大本营，租房选址原则：一，环境安全、交通便利；二，价格实惠；三，手机信号良好，四，房间最好能

有少量家私（床、衣柜、办公桌、热水器等等）。要确保成本控制在公司预算范围之内。区域经理租好房后及时向公司汇报，并帮助购置办公以及居住的必需品（如电脑、电话、打印机、传真机、床、热水器等）。

4) 客户资料的收集以及电话预约（5月15—22日）

区经理及营销人员通过网络及其它方式找出自己所属区域的目标客户（彩印厂、礼盒厂、纸袋厂、皮具箱包厂等），务必在三天时间里找到200个准客户的地址、联系人、联系电话等相关资料，并将其整理成电子文档形式存档，以方便以后的联系跟进。然后通过两天时间，对找出的目标客户进行逐一电话访问，争取获得更多信息（客户是否可以使用到我司产品，每月需求量，目前使用哪个牌子产品，什么价位等），并尽量提前预约拜访。接下来对第一次电话联系所收集的信息进行分类整理，找出有采购意向的客户进行第二次电话交谈，本次电话交流的目标是预约到30家客户接受我们到厂拜访。

5) 第一次出差（5月23—6月5日）

营销人员要做到以下几点：

- a 随时与区域经理保持电话联系汇报自己在目标市场及客户开发过程中碰到的困难以及任何觉得有必要让区经理了解的情况
- b 对每个拜访的客户要做好拜访记录填写工作
- c 每周六上午写好本周的出差报告，每个月底将当月工作情况以及下个月的出差计划做一个总结报告连同本月出差报销发票一起提交给区经理
- d 随时接受区域经理监督和指导
- e 收集出差区域市场用量最大的前十大终端客户，当地市场份额最大的前三位竞争对手资料。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇七

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改

革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.万元以上代理费(每月不低于1.万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇八

1、加强宣传力度，并根据具体情况做好4次拟上市企业的培训，每季度举办培训，为有上市需要的企业进行上市辅导，编制并印发《企业上市简明知识手册》宣传读本，选取企业在上市过程中关心的热点问题进行了解答。

2、充分利用中小企业板和创业板市场促进中小企业和科技型企业的发展，坚持境内与境外并举，推进企业多渠道融资，实现产业升级，争取按照“上报一批、辅导一批、储备一批”的原则，争取年内过会企业2家、上报材料4家、辅导报备8家，将成长性好，科技含量高，自主创新型成长企业列入培育对象，并给予拟上市企业一定的政策及资金扶持。

3、建立拟上市企业动态住处储备库，及时收集和掌握企业发展动态和相关信息，根据企业存在的困难和问题进行协调和帮助，为领导决策提供参考材料。

4、制定“上市培育工程”工作计划，启动开发区上市培训工程，加强上市培育工作，提高“**亦庄”品牌，即**开发区在资本市场的影响力，争取在未来五年内形成“**亦庄”板块。

4、引导商业银行等金融机构改善资金供给，加大信贷支持，

探索形成有利于开发区经济发展的信贷支持模式。

2、研究产业金融试验区的相关政策，积极推进产业金融实验区试点工作，并争取市有关部门的支持。

做好金融“十二五”发展规划的完善工作，征求工委、管委领导及相关部门意见，并及时充实到规划当中，争取在第一季度完成规划制定工作。

2、做好小贷公司的监督和管理工，督促亦庄小贷公司完善公司内部各项管理制度，加强公司内部管理。

餐饮娱乐公司组织架构图 公司工作计划篇九

岗位职责：

财务部长：对公司的财务管理负全面责任，拟定筹资，投资方案，编制财务预算。

会计主管：记录经济业务，组织会计核算；登记帐簿；对帐，结帐；编制财务报表。

出纳：负责现金收讫，登记日记帐等。

库管员：管理财产物资，及时提供购销存情况。

2、健全和完善财务制度。

在原有财务制度的基础上，根据集团公司财务核算的新要求，进一步健全和完善财务管理制度，严格财务人员核算管理，制定完善内部财务规章制度，使会计工作有一个更加规范、完善的制度环境。

3、规范建立财务档案，提高档案管理质量。

收集整理好以前财务档案，进行合理分类，整齐化一，归档存查，确保会计核算资料的完整性、严密性，以便核查方便。

1、稳定增强财务队伍。对现有财务从业人员进行业务考核，坚持“试用”观念，坚持选拔引纳优秀的会计人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的实力，为全公司的经营稳定打牢基础。

2、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

利用好电脑系统，开展网上数据报送，归集和整理会计数据，增强会计数据传递的时效性和准确性。有条件时，首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工记账的财务管理模式，解决会计手工核算中的记账不规范和大量重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。大量的信息可以准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，使公司会计核算工作更加正规化、科学化，现代化。

财务部将严格遵守财经法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。积极为公司发展献计献策。

1、深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年，引导财务人员加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

2、搞好成本核算，合理调度资金完成年度预算。适应新形势，进一步加强流动资金分析和管理，为公司谋求最大利益。

3、搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益。加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。