

2023年会计年终工作总结及明年工作计划 计划 年终工作计划精选

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们该怎么拟定计划呢？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。

2023年会计年终工作总结及明年工作计划 年终工作计划精选篇一

俗话说的好：“火车跑的快，快靠车头带。”一份工作要想有更好的成果，前面的领导人物起着关键的作用。没错，对于销售主管的我，也对20xx年的做出了新的工作计划。

我的个人工作计划会明细化，但在实施的过程中将带领所有的组员们一起行动□20xx年预计全年回款100万元以上，保持增长345、9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增到70家。

1、对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2、解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3、销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

2023年会计年终工作总结及明年工作计划 年终工作计划精选篇二

1、区市场分析预测

区近几年来随着市政府、省政府各级机关的办公楼的落成使用，国际会展中心投入使用，附近的高级、豪华住宅区相继交付业主使用，使得本区商业活跃，经济发展迅速，目前酒店业十分看好，在市内□xx区酒店的入住率和平均房价是的。现在的情况是高酒店较少，只有大富豪大酒店等四家四酒店，另一家按五酒店标准设计和三家四酒店标准设计的酒店最快的可以在20xx年6月份完工试业，其余为三中下档、抵挡饭店、娱乐企业，大约有140家，从市场角度分析，现在中抵挡酒店市场日趋饱和，高酒店在两年内竞争不算激烈，可以从容采用各种应对措施稳定客源。

2、竞争对手分析

对于每个酒店来说，每个同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手，但从目前情况看，在区甚至在本市称得上本店的竞争对手的不是在市区

的五家五酒店，而是附近的四大富豪大酒店和没有评星的银座国际公寓会馆。

大富豪大酒店是一家按五酒店标准设计的和本酒店同时开业的，评上四的高酒店。该酒店以前卫的娱乐业和多变的饮食风味，利用互联网进行营销，赢得了本区域豪华住宅区比较富有的商业人士、香港、台湾和南洋华侨华人商人青睐。该酒店的优势在于娱乐业和饮食方面，该饭店被列为竞争对手另一个主要原因是该酒店按五标准设计，只是由于试业时期，出现部门之间合作配合不顺畅导致服务质量下降而被评为四，现在他们经过整改，经营日趋成熟，市场占有率不断上升，目前正为评五而努力，顺利的话□20xx年年底就可以评为五的了；他们的不足是太注重娱乐和餐饮业（也是他们的优势），称不上严格意义的商务酒店，而本区旅游业是以商务活动为主，导致他们客源不稳定，也由于娱乐业和餐饮业容易模仿，酒店要不断对娱乐业和餐饮业进行创新才能保持客源。

银座国际公寓会馆是一家国际知名财团控股的商务型国际公寓，虽然没有参加评星，但其按五标准设计的商务套间，拥有十万多平米高级写字楼，商务设施一应俱全，类似于有家的感觉的长住型饭店，却兼有完善的商务作用，该公寓除了拥有国内外30多家国内外知名企业进驻外，在散客方面很博得西方商务客人的欢心，因此，在商务方面，银座国际公寓牢牢掌握着一部分成功的事业型客人，原因是这部分客人偏执于工作，对于娱乐和饮食方面却不讲究，独立自主惯了，有一个完善的服务环境就很符合他们的心意了。他们的优势是商务服务周全，家居式公寓服务体贴入微，他们的不足是缺乏娱乐恶化餐饮方面的服务，加之上帝式的服务标准化缺乏一种亲切感，使人如住后有一种莫名的压抑感，不符合中国人的生活习惯，至少会缺少本市政界和政界相关客人。

3、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：现今是区的`五酒店，在品牌和档次上就有一

定的独占性和排他性，拥有庞大的高级、豪华商务活动场所和完善的商务服务，可以招揽到商务、展览、学术会议方面的顾客；拥有齐全的高档娱乐餐饮场所，可以招徕商界、政界、文化界等各界宴请和高级、豪华住宅区的客人；由于政府微妙关系，吸引了31家国内外知名企业进驻。此外，酒店营造的龙文化特色氛围很获得政界人士、商界名士、海内外华人华侨的认同。

酒店不足：高处不胜寒，有些散客对酒店有一种畏惧心理而不敢入住，而我们的宗旨是“让每一位顾客慕名而来，满意而归”，在公关上陷入了托大误区；在娱乐和餐饮上项目虽精品不少，但创新不多、更新不快，在与大富豪大酒店竞争中，在价位和项目创新上处于劣势；在商务方面，本酒店虽然服务设施完善，但在宣传方面，却不能体现出来，在广告策划上没有反映出我们的品牌和优势，在与银座常住型客户竞争上处于守势。

4、销售模型制定

为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模式，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分析其销售潜能；然后探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围；接下来制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同；第四步是实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务；第五步，随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意化；最后是了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

5□20xx年本酒店客源预测

20xx年稳定客源依然是政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，这部分客源稳有70%以上；机会客源，节假日、

节庆日本市重要企业举行的庆功会和庆祝会，附近高级、豪华住宅小区住户举行的各种宴请，三个黄金周的旅游者，这种客源占到15%；潜在客源是换了口味，改变观念的其他酒店的客人（包括市区酒店的），根据过去经验，大约有10%。这就是酒店几年入住率来一直达到95%以上的原因，因为5%用于控房调剂。

1□20xx年本酒店市场定位

我们的定位是走e—hotel智能酒店的道路。什么是智能型商务酒店呢？众所周知，从事商务活动的人士对于互联网的依赖性越来越强，对于酒店在这方面要提供的服务要求也越来越高。目前，在这一方面我店跟其他的竞争酒店在功能方面并没有突出优势。我们跟其他竞争对手所能提供给客户的互联网的服务仅限于客房的宽带接入，然而人家除了这方面之外，在娱乐和餐饮方面都比我们强。要争取竞争优势，我们只能在商务服务方面做一个更深层次提高。其实，智能型e—hotel□除了宽带之外，还应包括无线宽带上网、大容量的免费邮箱的提供、店内无线电话的使用、网上实时查询、预订、每个客房，甚至酒吧、酒廊、餐厅都有配备供客人上网工作的电脑，而这些恰好是所谓的商务型的我们的竞争对手所不具备的。我们酒店开创了本区酒店业的先河，我们曾是本区酒店业的龙头，但正如美国一样，随着西欧、日本的崛起，冷战过后俄罗斯还有一定实力，中国和平崛起，世界格局出现了多极化，它还保着超级大国的地位，影响力却大大降低了，随着众多酒店的出现，我们的所谓龙头的地位和影响力大大降低了。所以我们必须抱着敢于创新的态度，用国际性的商务型酒店的理念来重新打造我们的酒店，我们要做本区一流的智能化商务型酒店，只有这样才能保证我店在本区龙头酒店的地位。

2□20xx年本酒店营销目标

20xx年我店的主要目标市场应确立为商务市场为主导（包括

商务散客、商务会议、宴会），旅游市场为辅。商务市场的开发，我们必须着力拓展商务会议团队，不但只是附近地区的，而且要把触角发展到其他省区和国际上的，提高酒店的知名度和美誉度，把酒店打造成为国内外知名商务品牌。努力扩大和保持现有的政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，保持顾客的忠诚度，为今后五年内竞争打下基础。

根据淡旺季不同月份、各黄金周制定了不同的价格，月日团队、散客比例，每天营业收入，月度完成任务及各月份工作重点和目标。（实际上我们酒店每天都顾客盈门）

（1）、旺季：1、2、3、4、5、10、11、12月份

一月和二月做好春节客房、餐饮、会议和娱乐的销售工作，使客房入住率继续稳定在95%左右，按照今年酒店在餐饮和娱乐方面的一直以18.5%左右的发展速度算，餐饮每天营业额在去年同期平均每天50万元的基础上增加20%达到60万元，娱乐销售每天比去年同期增长20%，这是完成有可能的。实际上20xx年全年目标均是这样的。

20xx年1月和2月份：

- 1、加强对春节市场调查，制定春节促销方案和春节团、散预订。
- 2、加强会务促销。
- 3、加强商务促销和协议签订。
- 4、加强婚宴促销。
- 5、加强“三八节”活动促销。

20xx年3月份：

- 1、加强会务、商务客人促销。
- 2、加强婚宴促销。
- 3、“五一”黄金周——客房销售3月中下旬完成促销及接待方案。

20xx年4月份：

- 1、加强会务、商务客人促销。
- 2、加强婚宴促销。
- 3、加强对五一节市场调查，制定五一节促销方案和五一节团、散预订。
- 4、制定“母亲节”活动方案并促销；母亲节——以“献给母亲的爱”为主题进行餐、房组合销售。（五月第二个星期天）

20xx年11月、12月份：

- 1、加强对春节市场调查。
- 2、加强会务促销。
- 3、加强商务促销和协议签订。
- 4、加强婚宴促销。

其中黄金周月份：10、2、5，三个月

10月工作重点：

- 1、加强会议促销。
- 2、加强婚宴促销。
- 3、加强商务促销和协议签订。
- 4、同餐饮部拟定圣诞节促销方案。圣诞节———圣诞大餐。10月上旬餐饮部、销售部完成制作圣诞菜单、广告宣传促销及抽奖游戏设计方案及环境布置方案，各项工作逐步开展。

(1) 餐饮部10月下旬完成制作方案。

(2) 销售部、餐饮部10月下旬完成广告宣传促销方案及环境布置方案，由于春节、元宵节、情人节时间相近，可贯穿起来。

20xx年2月份（本月只有28天）：

本月工作重点：

- 1、加强会议促销。
- 2、加强婚宴促销。
- 3、加强“三八节”活动促销。

20xx年5月份（31天）

a五一黄金周，全部七天

本月工作重点：

为主题进行餐、房组合销售。（六月第三个星期天）

- 2、加强“六一”儿童节、父亲节活动促销。

3、加强商务促销。

(2)、平季：7、8月份

a□20xx年7月（31天□□20xx年8月（31天）：

本阶段各月工作重点：

7月份：

1、加强暑期师生活动促销，加强商务散客促销。

2、制定“学生谢师宴”方案、中秋节活动方案和促销——7月中旬餐饮部完成菜谱方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

3、中秋节月饼促销，7月中下旬餐饮部完成制作方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

8月份：

4、（1）、加强暑期师生活动促销。（2）、加强“学生谢师宴”促销。

5、加强商务散客促销，制定出9月份团、散用房与月饼奖励促销方案。

6、国庆节客房、节后婚宴——8月下旬餐饮部完成制作圣诞菜单方案，餐饮、销售部完成接待及促销方案。

(3)、淡季：6、9月份

a□20xx年6月（30天□□20xx年9月（30天）：

各月工作重点：

6月份：

- 1、加强对“高考房”市场调查。
- 2、加强暑期师生活动促销。
- 3、加强商务促销。

9月份：

- 1、加强会务促销。
- 2、加强商务促销。
- 3、加强对国庆节市场调查，制定国庆节促销方案和国庆节的团、散预订。
- 4、制定“圣诞”活动方案。

(4)、预算全年客房营业收入：万元

年平均开房率：95%

每日可供租房数：750×95%间

计划每日出租房数：团体：散客7：25

平均房价：团队：2500元/间，散客：3000元/间。

会务设施和其它代理收入：万元

餐饮收入：万元

娱乐经营收入：万元

总计：万元

20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，因此合适本酒店的营销计划就显得至关重要，现从酒店的实际出发，制定20xx年度营销计划。

1、价格策略

实施“酒店vip俱乐部”计划策略，通过会员在酒店的频繁消费来提高和稳定酒店的整体收入。俱乐部营销是一种网络会员制营销方式，它以建立会员制为发展导向，在观念认识上，利用80/20法则，将顾客占有率和忠诚度放在首位；目标是从酒店特色经营出发，充分挖掘酒店的市场潜力；在运作策略上，完全以顾客需求为中心，从充分利用好信息资源入手，准确地界定酒店的市场定位，营造酒店经营特色；强化酒店品牌效应，完善激励机制的促销战略；进而通过控制有力、行之有效的电话营销系统，帮助酒店挖掘一批具备高消费能力的忠诚客户群体，也就是为酒店创造80%利润的20%的忠诚客户□abc分析法中的a类产品销售额/利润率少数的多数。

营销特色策略，策划活动包括：降低房价，免费提供停车场，聚龙湾国际俱乐部，聚龙湾公务旅行者计划，政府价格，退休人员计划，设立团体可用银行，无烟客房，残疾人客房等，与“酒店vip俱乐部”计划相结合，采用会员积分制，价格明升暗降，给与一定的让利。

2、销售策略

以内部营销为本，酒店对员工进行严格的挑选和训练，使新员工学会悉心照料客人的艺术，培养员工的自豪感，把培养忠诚员工、提高员工满意度放在追求品牌忠诚之前，让员工快乐的工作着。教导员工要做任何他们能做的事情，全体员工无论谁接到投诉都必须对此投诉负责，直到完满解决为止。

员工有当场解决问题的权力而不需要请示上级，为了让客人高兴，员工可以离开自己的岗位而不需要请假。在表彰杰出员工方面，按效率优先、兼顾公平的原则，根据员工绩效进行细分奖项，给各方面有贡献的员工颁发各种相应奖励。

细分市场体验营销策略，通过重新定位，把目标转向稳定和满足政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各级各类会议客人的需要上，巩固现有市场占有率和顾客忠诚度，坚决不做多而全的没有重点的抢客工作。此外，在细分市场的基础上进行体验营销，做到以下原则：a优质的全面质量管理，让客人使用的产品组合；b“顾客第一”的经营理念，员工处理个人失误没有大小，使客人从胜利、心理撒谎都能够都得到满足；c追求服务的零缺陷，为顾客解决能够解决的一切问题。

直接销售策略，要求每个员工在面对客人时都成为销售人员，而不管其实际的身份，从而加大对顾客的把握度，在实际操作中，如果预定员预定了一位客人，这个客人check in后我们就给这位预定员20元的奖励，不管这个客人住的是那种类型的房间，也不管他是住一晚还是一个半月。如果接待员把一间名商居的房间卖给一个walk in的客人，或者说服一个预定了普通楼层的客人入住行政楼层，我们也给他20元的奖励。我们的原则是：一间=20元。

3、公关宣传计划

聚龙湾大酒店从开业至今在公关方面的投入相对比较少。正常来讲，这方面的投入应该占到总投入的5%，新酒店应该占到8%。相对而言，我们的广告宣传力度是不够的，尤其是20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，新酒店为了迅速打开自己的知名度和美誉度，广告宣传已经到达了铺天盖地的程度，有的新酒店甚至广告费用已经占到了10%。所以，如

果我们还保持以往在广告宣传方面的力度的话，我们将处于十分被动的地位。况且，从20xx年开始，我们已决定把我店打造成首家智能型的五的酒店。所以，广告宣传必不可少□20xx年的广告宣传要占到总投入的5%。我们会选择针对性的广告媒体来进行广告投放，我们还将计划与各大电视传媒联手拍摄我店的专题短片。另外，由于我店从开业至今从未拍过一条正式的，能与国际接轨的酒店宣传片，建议在20xx年筹拍此片，以供在各大媒体投放使用。

1、对销售目标和任务要及时进行评估，做到每天一汇报，每周一小结，每月一总结，分析原因，总结经验教训，及时找出原因和研究好对策。

2、建立应急机制，有不可抗拒的事件如禽流感、非典等发生时可以从容应对，加强安全卫生检查，树立“安全第一，预防为主”的安全观，在实际操作中，对送来酒店的瓜果、菜蔬禽类进行检疫测试。

3、建立一套稳健、公平的管理机制，明确任务，赏罚分明。使营销目标不理想时可以稳定员工，努力创造一流的工作平台环境。

1. 年度计划控制：由总经理负责，其目的是检查计划指标是否实现，通过进行销售分析、市场占有率分析、费用百分比分析、客户态度分析及其他比率的分析来衡量计划实现的质量。

2. 获利性控制：由营销控制员负责，通过对产品、销售区、目标市场、销售渠道及预定数等分析以加以控制，检查饭店赢利或亏损情况。

2023年会计年终工作总结及明年工作计划 年终工作

计划精选篇三

新的一年来临之际，回想自己一年里所走过的路、所经历的事，可能有过许多的感慨，许多的惊喜，但自己也收获了一份镇定、从容的心态，年终工作总结与计划。三个感谢：首先我们都得感谢公司和于总，给我们提供了良好的工作条件；其次感谢刘总，给我们真切的指导和让我们终生受益的实战经验；最后我还得感谢在座的同事，曾经给我的帮助和谅解。相处的过程中让我学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。怀着感恩的心，让自己与公司又共度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

转眼20xx年已经到来，又开给了新一年的工作，为了工作更好的开展，我就20xx年作一个全面而详实的总结，以便对20xx年的工作做参考和借鉴。

20xx年个人与红波共同所负责市场为新乡市区，所负责区域为5号区，任务新品200万，金品。万，本区域共计店面445家，饭店零售数目相当，全年所负责市场共计完成220余万元，其中新品任务完成。市场铺货率达到70%以上，空白点主要集中在人民路平原路两侧，其中以三流酒店居多；在就是不太临街的小巷，其中以小零售网点居多。

综合来看□20xx年平川酒新品一号在往年良好销售势头的基础上，承继并提高了其销售数额，继续扩大了其市场主导力；金品一号通过长期的市场运作，也占据了一定的市场份额。

1. 采用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，统计记录，使我们心有明细。

好处：(1)可以随时对客户的库存数量，销售周期进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户当明星，那些客户

是平民，那些客户为重点挖掘的潜力股，这样公司在有相应产品活动政策后，可以有秩序的“送钱”，既节省时间，还提高销售活动效果。

2. ‘一店一策’的申请，针对不同情况的商户，问清楚他们的需求，尽最大的能力去达到双方都满意的结果。你想吧，看是我们这次麻烦了点，但商户以后我们在去的时间，肯定他就会态度不一样，为什么？因为这时间我们不是在销售，是在交心，交朋友，能相互帮忙的朋友。前提，不和规矩的坚决不做。

3. 就是在和经销商合作的过程中，我们得时刻记得，我们是厂家业务，他们才是头，在外面的头，正常的时间友好合作，彼此尊重，关键的时候咱们还得是那脖子，头再厉害，最终还得听脖子指挥，只要咱们抓得住市场，拿得住商户，就不怕他不服。

4, 金品酒售后一事。其实销售做久了压力是比较大的，就像金品酒收瓶，兑奖的事，因为市场经销商不愿投入人力，就逐渐形成了‘只管杀不管理’的怪圈，收瓶咱不说，新品还可以收，但兑奖太不及时，基本上都依靠我们，尤其急兑奖的问题得不到有效的解决。人都说一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，今年我必须把自己定位成一个一流的销售，那就是必须把工作当成是自己的事，认真、努力、主动地去做，除了要对工作总结外还要不断的学习，探索如何做出业绩，怎样使利润最大化，我知道这都要通过勤奋来完成的，为了明天[who怕who]其实做销售也就是做人。

5, 工作中由于与本市场的商户有了一定时间的合作，能够取得商户基本的信任，进店相对比较随意，气氛比较缓和，有时间导致客户拜访八步骤还不够到位，跳点等现象时有发生。

1. 市场陈列作为一项长期的基础工作来抓，俗话说‘淡季做市

场，旺季抓销量’，淡季的时间咱们公司会一如既往的主抓’宣传’这面大旗，投入大量的人力，物力，通过如’喝平川撞好运，平川酒爱心接送考生，平川杯武林争霸’等一系列活动来拉动，细想一下，其实我们前期所做的一切都是为旺季的量化而造势的，在淡旺季交替之时〈八九月〉，其他厂家必会出台形式各异的方式来吸引消费者的眼球，以刺激起购买的欲望，进而切割市场份额，扩大销售。这时间我建议八月底我们应该成淡季造势之力，率先与终端酒店签定陈列，其中生意较好，在本区域或一条街影响较大的，应签订长期的陈列协议，且奖励高于一般店面，以确保我们产品在旺季时间排面，销量在同行业中的绝对优势。

2. 利用咱们国家的传统节日做宣传，发放有特殊意义的礼品。如’端午节发种子’，中秋节送月饼’平安夜送平安果’等，并提前做好准备。通过乡情与亲情进而打动消费者的心。

1、加大对窜货的打击力度，加强自己的拜访频率。

2、让老客户逐渐引进金品，巩固老客户的忠诚度。

3、继续开发空白市场，加大空口市的新品开发。

4、随着新品价格的上涨，坚决让终端价格涨上来。

总之20xx年功也好过也好，都已经成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx的门槛上，我们看到的是希望，是丰收和硕果累累！

2023年会计年终工作总结及明年工作计划 年终工作计划精选篇四

增强工作主动性，顾大局、谋长远、算活帐，培养务实精神，实现财政职能的两个转变：即由被动型财政向主动型财政转变、由收支型财政向调控型财政转变。

一是将财政工作从繁杂的事务性工作中解脱出来，主动参与对宏观经济的调控和管理，逐步建立和完善全方位、多层次的财政目标体系。

二是实现工作重点从单纯的收支管理向宏观调控转变。优化支出结构，合理配置财力资源，制定切合实际的财政支持经济发展增加财政收入的政策；加强对财政、经济重大问题的研究，积极参与我区产业政策和区域发展规划的制订，积极支持投融资体制改革、行政管理体制改革、公务员管理制度改革、事业单位的改革等全区各项重大改革，并主动进行经济形势分析、经济运行跟踪、经济宏观管理，不断拓展和充分发挥财政收、支、管、调的职能作用，促进经济社会协调发展。

一是坚持服务经济发展大局，培植新的财源。以科学发展观为指导，强化发展意识，加快财源建设，壮大地方财政。围绕推进结构调整、转变经济增长方式的要求，采取相应的财政措施，促进重大产业项目建设，支持企业提高核心竞争力；鼓励建立完善科技创新体系，优化科技资源配置，用好科技三项费用，引导社会资金投入企业技术改造，促进企业科技进步，增强发展后劲；整合政府资助专项资金，重点支持以现代服务业为重点的第三产业发展，积极推进中小企业融资担保工作，认真落实促进民营经济发展、鼓励外贸出口的各项政策措施。

二是进一步完善财税工作联席会议制度，健全财税收入增长监测分析机制，促进收入持续稳定增长。依法加强税收收入征管，做到应收尽收。

三是完善区街财政体制，强化激励机制。按照科学、合理、规范和“效率优先、兼顾公平、有所为有所不为”的原则，合理界定各街道财政支出责任，相应调整财政收入划分体制，严格控制街道财政供给人员经费，规范财政转移支付制度，进一步强化财政体制激励机制，调动区街两级培植财源、增

加收入的积极性，壮大区街两级财力，促进全区经济加快发展。

坚持以民为本，围绕建立xxx社会的目标，妥善处理经济、社会各方面的关系，树立正确的服务观，维护和实现最广大人民群众的根本利益。调整和优化财政支出结构，确保各项事业支出的需要，促进经济社会协调发展。

抓好农村城市化经费保障工作，确保把各项城市化政策不折不扣地落实到位；增加社会保障投入，切实做好城乡居民最低生活保障工作，安排好再就业所需经费，扩大就业渠道，落实政府为民办实事项目，使广大居民得到更多实惠；继续实施“科教兴区”战略，在增加教育投入的同时，进一步整合教育资源，加大学校布局调整力度，促进中小学校均衡发展；健全公共卫生事件应急处理的财政保障机制，保证卫生经费依法增长；加强社区建设，完善社区服务功能，加大对基层和社区精神文明创建活动的支持力度；集中财力确保重点项目资金的落实，支持以城市交通和环境保护为重点的城市建设，推进城市环境整治、食品安全管理、社会治安综合治理等各项工作。

按照构建公共财政体制框架的要求，继续推进和完善以部门预算、国库管理、政府采购、收支两条线等为主要内容的财政支出体制改革。

一是继续推行部门预算改革。继续深化以综合财政预算为核心的预算编制改革，抓好预算内外资金收支统管工作；加强绩效管理，对部分单个项目50万元以上的部门项目支出进行绩效评价试点工作，将评价结果作为下一年度部门预算编制的重要依据，通过建立项目预算安排与项目执行效果评价有机联系的绩效评价机制，切实提高预算资金使用的有效性；认真编制政府采购预算。按照修定的“深圳市党政机关公用设施配置标准”，切实落实采购项目的名称、数量、资金来源等，严禁超标准采购高档办公用品；加强对财政拨款结余

资金的管理，在明年的部门预算中，考虑用部门（单位）结余资金安排部分新增项目支出。

二是稳步推进财政国库管理制度改革，进一步扩大国库集中支付范围。围绕建立国库单一账户体系、规范收入收缴程序和支出拨付程序，取消各类收入过渡性账户，健全现代化银行支付系统；对预算内资金全部实行集中拨付，扩大基本建设资金直接支付范围，积极探讨区会计核算中心向国库支付中心转轨，加强国库管理工作。

三是进一步深化政府采购制度改革。加强政府采购法规政策宣传，不断细化采购预算编制，扩大政府采购规模和范围，严格执行集中采购目录和采购限额标准；完善政府采购网络，建立专家库、供应商库、商品价格信息库，实现由网下采购逐步向网上采购过渡；依法加强对采购代理机构的监管，严肃处理违规行为，不断提高采购效率，确保政府采购公平、公正、公开。

四是继续完善“收支两条线”管理，加强非税收入监管。加强行政事业性收费、政府性基金和罚没收入项目管理，杜绝各种乱收费、乱摊派、乱罚款；加强行政事业单位账户管理，将所有各项收费、基金及其它预算外资金全部纳入财政预算或专户管理，全面实行“收支两条线”；加强财政票据管理，保证应上缴财政收入及时解缴；建立非税收入征管经费补偿及奖励机制，保证非税收入及时、足额征收。

牢固树立法制观念，依法行政，依法理财，通过完善各项管理制度，切实加强对财政资金分配、使用、绩效评价全过程的监管，规范财政行为，提高资金使用效益。

一是强化预算约束。预算一经批准要严格组织实施，非经法定程序不作调整；始终坚持“两个务必”，反对铺张浪费，严格控制行政事业经费增长，一般性支出继续实行零增长；继续完善临时用款管理办法，严格单位临时用款管理，规范

审批程序，严格审核支出标准和范围。

二是加强专项资金管理，通过加强可行性研究及事前、事中、事后的监督检查，密切跟踪资金使用去向，合理评估资金的使用效果，规范资金的拨付管理，纠正截留、挤占和挪用等行为，努力提高财政资金的使用效益。

三是继续贯彻落实《会计法》，加大《会计法》执行情况的检查力度，规范会计基础工作；加强会计人员的继续教育和培训，进一步提高会计人员的整体素质和执业水平；进一步完善会计集中核算制度，将区级所有财政全额拨款的行政事业单位纳入集中核算范围，扩大网上帐务查询系统，全面实行项目核算。

认真贯彻落实《行政许可法》，不断提高依法行政的意识和能力，树立依法理财思想，真正做到依法行政、依法理财；努力改进机关工作作风，继续掀起“责任风暴”、实施“治庸计划”，加强执行力建设，切实提高财政服务水平和服务质量。

2023年会计年终工作总结及明年工作计划 年终工作计划精选篇五

一是在科学管理的决策中进一步发挥参谋助手作用；积极学习医院管理的新方法和新理论，在总经理领导下做好办公室的全面工作，做好参谋、助手、认真做到全方位的服务。

三是在掌握全中心工作动态方面，进一步发挥好办公室、医事部、护理部综合管理协调作用；积极深入检区临床和医技科室，掌握第一手资料，为检区临床医技科室提供一流的服务。

四是在提高工作效率方面，进一步发挥好协调作用；在做好检查监督的基础上，为临床医技科室服好务，做好保障工作，协助杨主任做好重大医疗器械的管理工作，保障健康体检一

线工作顺利进行。

五是在树立某某体检中心形象上，发挥好医事部、护理部的管理职能，做好护士的培训和医师业务学习工作。带领医生、护士认真学习体检各项规章制度、工作流程，并负责落实、督导；工作中自己要努力学习业务，提高自身修养素质，做好榜样带好护理队伍。为中心长远建设增砖添瓦。

六是做好中心办公室人力资源开发工作，根据中心发展要求制定人力资源计划、设计并完善中心岗位特点，人员资源结构，合同书的制作，完成公司人力资源的日常招聘工作。

七、做好中心管理制度、规章制度及落实方案的修订，对行政后勤的医用耗材、办公用品、网络运行、数据安全管理等及中心总体运行要配合监督管理到位。

八、做好某某体检中心向政府主管部门的各项申报、年检、申领各类证照、的材料整理，完成批文手续等事宜。

九、做好示范，凡要求别人做的，自己要先做好。平时在工作中：坚持三管三不管，事关大局的事，管；影响公司形象的事，管；有损公司利益事管；管则管严，不留余地。个人私生活，不管；个人习惯，不管；与公司无关的事，不管；不求全责备，不管小节；xx中心虽小，立志远大；基础薄弱，目标宏伟□20xx年北京体检中心取得更大的成绩。