

怎样做好冬季防病工作计划和措施 怎样做好企业理财工作计划(汇总5篇)

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？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。

怎样做好冬季防病工作计划和措施 怎样做好企业理财工作计划篇一

一、供应商的选择。

二、账务的清理。

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着。__x年本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

三、品质保证。

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录。

四、成本控制。

__x年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优

化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

五、采购效率。

六、异常情况的处理。

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，我部将第一时间知会相关领导并积极应对。同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

七、部门之间的协调

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益化，为公司发展提供助力。

采购年度工作计划安排表2

__年的脚步已在伴着收获与经验中迈过，面对着20__，我思绪万千。

一、组织实施“阳光采购策略”

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20__年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。

不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。

即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请

审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。

即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20__年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。

制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购工作计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。

为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制。

建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作

20__年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。

同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。

力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20__年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。

同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。

建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评

价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。

因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。

房地产企业都用着很多同样的供应商。

因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的`为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。

从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四、步加强对材料、设备价格信息的管理

20__年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

五、提高部门工作人员的业务素质和责任感

20__年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了材料、设备有效的追踪。

采购年度工作计划安排表3

一、清理库存

- 1、根据仓库所出具的库存单，要求各部门及西湖春天、盛世开元两店据此进行物品、食品及调料的申购，处理库存积压，力争装修前做到零库存。
- 2、装修期间合理进行工作安排，确保即使性物品的及时采购，装修期间配合各部门车辆使用。

二、货品采购渠道问题

1、定点供货商

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

2、零售店采购

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

3、主打羔羊肉产品采购

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时

反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

三、关于新品的发现和采购计划

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

四、对采购员的管理制度

1、对驻郑采购员加强货品质量、价格的监督管理；对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

采购年度工作计划安排表4

一、管理目标

1、完成采购成本管理体系建设，推进采购管理规范化、制度化

依托企业现有的管理制度，通过整理和规范，将整个采购流程实行制度化。成本管理体系的建设符合公司实际情况，在

不脱离实行基础的情况下，进行提升，将采购从面的管理到点的管理，增加成本管理体系延伸性和覆盖面，提高采购的性价比。

2、人员升级，业务提升，向数字化、表格化方向推进

按照采购流程，和企业调查需要，编制各类业务表格。以表格形式规范业务员的工作和行为，降低管理成本，提高业务人员的主动性和自觉性，同时提升业务能力和个人素质。

3、完成辅料采购手册编制工作

辅料采购手册，是辅料采购的基本知识、操作规程、注意事项和成熟经验，是规范操作的样本。采购手册能够帮助新人迅速熟悉和掌握辅料采购，缩短摸索过程，降低业务人员培养时间和成本。

4、继续分解、量化部门工作

将每个员工工作分解，并量化到每个岗位，能够合理分配工作任务、合理搭配岗位和人员，并剔除冗员。量化工作是绩效考核的基础，未来企业将推行绩效考核，同工不同酬，同岗不同薪。

二、业务目标

1、改进信息采集方式，完善信息渠道

怎样做好冬季防病工作计划和措施 怎样做好企业理财工作计划篇二

“十三五”规划建议，启动“富民战略”和“内需战略”，从过去更强调经济增长，而以后将更强调经济增长质量和惠及民生，过去更强调强国，以后将更强调富民。启动内需是

强调购买能力和消费需求，这些都需要通过收入分配制度改革使更多老百姓有更高购买力，才能实现富民战略。而社会保障事业发展到现阶段，社会保障除了是维护社会安定和解除国民后顾之忧外，更主要的是承担着调节收入分配并促进财富得到合理分配的职能。当前收入分配领域的突出问题是普通居民与劳动者收入低、不同群体之间收入差距大，收入分配秩序不规范，而这三大问题均与社会保障体系不健全和欠公平有直接关系。因此我们要正确理解社会保障体系建设与“十三五”规划的关系，全面认识社会保障的收入分配功能，以完善社会保障制度为基础，围绕xx大提出“到20xx年基本建立覆盖城乡的社会保障体系”的战略目标，正确认识社会保障事业的定位，以指导我们开展工作。

实施市政府颁布的养老、医疗(职工医疗、城乡居民医疗)、失业、工伤、生育市级统筹工作方案，实现基本制度、缴费标准、待遇水平、经办服务、基金核算和信息系统“六统一”。

(一)统一全市会计核算财务软件。通过省计财处统一全省会计核算软件的契机，调整原来的财务核算方法，制定全市会计核算规范，做到全市财务数据资源共享，加快数据上传速度，提高会计核算工作质量。

(二)抓好全市各险种历年结余基金上划市财政专户工作□xx年我市上述险种已先后实现了市级统筹，提高了社会保险的抗风险能力，但在移交各险种历年结余的基金仍在签定移交管理协议过程中，明年的工作重点之一是要检查督促未按规定签定移交管理协议和不按规定上划历年结余基金的市区，必须按市级统筹的规定做好历年结余基金上划市财政专户工作，真正实现基金统一核算、统一管理的目标。

(三)完善各险种市级统筹后各市、区支付待遇所需周转金的安排工作。实行市级统筹后，各市、区支付待遇所需的资金都由市来统一安排，要做好此工作，一是要合理确定周转金

额度，协调财政预留充裕的资金用于安排各市、区支付待遇所需周转金；二是理顺周转金申请和下拨程序，确保周转金按时划拨到各市、区社会保险基金支出户。

(四)以城乡统筹为依托，建立覆盖城乡社会保险的基金管理体系。按照“省、市两级管理，县、镇、村三级服务”社会保障公共服务体系建设要求，配合新型农村社会养老保险制度实施，完全被征地农民养老保险和城镇居民养老保险制度试点工作的开展，理顺从征收到支付的基金运作流程，提高社会保险公共服务均等化服务水平，加快社会保险城乡统筹、一体化服务建设步伐。

健全的管理服务体系，是落实社会保险政策的必要条件。进一步完善社会保障体系，不仅要不断健全制度，还要按照以人为本的要求不断改进管理，为参保者和公众提供更加高效便捷的服务，使社会保险全方位发展。

怎样做好冬季防病工作计划和措施 怎样做好企业理财工作计划篇三

1、积极组织收入。协调做好财税库银工作，及时发现和解决促收工作中遇到的困难和问题，增强组织财税收入的预见性和主动性。密切关注收入动态，坚持月中预测、月末分析总结和通报制度，确保税收应收尽收，按进度均衡入库。

2、强化收入征管。坚持依法征收，开展收入检查，严肃查处收入中的“跑、冒、漏、滴”。

3、支持县域经济加快发展。加大政策倾斜力度，支持做大做强县级经济总量，加大对县乡发展奖励力度，鼓励县级经济加快发展。

5、完善财政预算体系。积极推行预算绩效管理，完善县本级预算绩效管理办法，选取部分重点领域、重大项目资金推进

绩效评价试点，探索建立“预算编制有目标、预算执行有监控、预算完成有评价、评价结果有反馈、反馈结果有应用”的预算绩效管理制度。

6、加强会计从业人员的继续教育培训力度，保证每名持证人员每年不少于24小时的继续教育时间，拓宽会计理论新知识培训方式。

7、协助县委、县政府出台新的行政事业单位差旅费、会议费、培训费管理办法。

8、加强民生资金、政府采购行为监管和会计信息质量检查工作。一是按照省厅统一部署，重点选择水利建设前期工作经费、农村学前教育专项资金、农业两税垫税化债补助资金等开展专项监督检查。二是对部门单位政府采购执行情况的专项检查。三是继续加大会计信息质量检查。

9、稳妥推进政府购买公共服务改革。

10、协助做好公车用车改革工作。

11、协助做好机关行政事业单位增加工资及社会养老保险改革工作。

怎样做好冬季防病工作计划和措施 怎样做好企业理财工作计划篇四

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在**年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越

公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过**年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在**年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

怎样做好冬季防病工作计划和措施 怎样做好企业理财工作计划篇五

1、对财政国库资金开展银行账户对账检查。年初，按照上级部门相关文件要求，我局组织对县财政国库30个商业银行账户余额进行对账，进一步加强了财政资金银行账户管理，防范了财政资金风险，保障了财政资金安全运行。

2、开展地方盘活财政存量资金的专项检查。我局对全县各单位的财政存量资金进行了自查，通过盘存我县财政存量资金为49831万元，其中一般公共预算结转结余4015万元；政府性预算结转资金139万元；转移支付结转结余资金44511万元；预算稳定调节基金1142万元；预算周转金24万元。通过自查发现问题并及时进行了整改。

3、开展执收执罚单位收支管理情况摸底的调查。为全面准确掌握我县执收执罚单位的收入征缴及缴费保障状况，我局配合相关股室，对我县县直执收执罚单位20xx-x年的收支管理情况进行一次调查摸底。通过开展执收执罚摸底调查活动，促进全县执收执罚工作不断规范、收费依据合法有效、收费项目具体明晰、执收执罚严格有序，建立依法管理长效机制的工作目标。

4、开展贯彻落实中央八项规定严肃财经纪律的专项检查。为全面贯彻落实中央八项规定严肃财经纪律，根据县委、政府《关于组织开展贯彻落实中央八项规定及省委、市委、县委相关实施意见情况督查的通知》的精神和我局年初财政监督工作安排，由县委、政府两办组织，财政、纪检、发改委配

合，对全67个县直机关、12个乡镇，26个条管单位开展了全面检查。通过检查，我县各部门、各单位在“三公”经费管理使用上较往年有明显的改善，但也存在超预算、公款购买土特产、个别单位乱发津补贴等问题。

5、开展涉农资金专项整治行动。按照财政部、省、市领导小组统一部署，做到了工作早安排、早部署，我县于x年4月20日全面展开了涉农资金专项整治行动自查自纠工作。通过制定方案、任务明确，采取开展培训、上下联动、部门协作等措施，全面摸清了20xx年以来级财政预算安排用于农业、农村、农民的各项资金(含基建投资)资金的申请、分配、拨付、管理、使用过程中存在的问题，涉及问题18个，金额万元。

6、扎实开展了全县财政系统内部监督检查。一是开展了4个乡镇的财政所所长的经济责任审计。通过离任审计,增强了财政干部特别是乡镇财政所长的自我约束能力,增强了财政干部任期经济责任意识和廉洁从政的自觉性。二是开展了财政所经费收支检查。主要检查了财政所内部控制制度的建设、“三公”经费的管理与使用情况、村帐乡代理账户的管理与使用。三是开展了财政业务股室的财政资金审批、拨付情况的检查。重点围绕财政资金拨付是否坚持“先有预算后有支出，按项目和项目实施进度、按规定程序和审批权限办理拨款”的原则;对缴入预算管理的代管资金，是否按规定程序及时、足额拨入有关单位，有无吃、拿、卡、要或不及时拨付资金的现象。