

2023年农资年度工作总结及明年工作计划 (精选6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

农资年度工作总结及明年工作计划篇一

上半年，**信用社以联社经营转型为契机，紧紧围绕全年业务发展规化，内强管理，外拓业务，力推创新，各项业务取得了预期的发展目标。

-----增户扩面工作成绩明显。至月底，增户扩面户数达户，比年初增加户；已授信工体工商户家，金额达万元。

一、上半年主要工作回顾

(一)、合理配置人力资源，推动各项业务的稳健发展

一是调整分社主任队伍，增强整体竞争力。年初，我社推出部分分社主任岗位竞聘，分别调整了环城、河滨、城东、城南等四个分社主任，选拔出了部分大学生，为拓展队伍注入新的活力，促进队伍的年轻化、素质化，以他们的热情带动整个队伍潜力的发挥。各项业务也得到稳健发展，特别是存款持续增加，始终保持增长2个亿良好发展态势。并且在联社第一季度劳动竞赛中获得信用社一等奖，并有6个分社分别获得二等奖、三等奖的好成绩。二是增调部分信贷人员，新增5名农贷人员，简化贷款办贷手续，解决农民贷款难、烦的问题，进一步推进社会主义新农村建设。

(二)、量身订做有效的宣传方案，提高企业的忠诚度

一是利用春节人流量多的时机，在城镇制作大型广告横幅、灯箱广告、业务宣传手册等，并开展上街摆点相结合，打响**信用社品牌，进一步提升公众的认知度；二是召开村理事会议，在大会上，表彰先进，交流经验，传达支农理念，并利用信用社与农村的亲密合作关系，跟进农村宣传，宣传各项业务知识，并将制定的宣传手册逐户分发到农户，抢先进入农村金融市场，培育农户对信用社的忠诚度。三是开展自驾活动，组织24辆车，统一装扮车身广告宣传，在县城的主要街道进行移动宣传，并举行为灾区人民捐款活动，共募捐资金52835元。活动结束后组织员工开展徒步行爬山活动，丰富员工业余文化生活，加强团队精神，提高员工的忠诚度。

(三)、重视中间业务发展，拓宽业务增长新领域

一是利用丰收卡优惠政策，大力发放丰收卡，提高丰收卡发卡量和覆盖面，逐步对学生、公务员、居民、个体工商户全面发放，培育信用社基础客户群，抢点市场先机，为将来业务增长拓宽领域。二是大力发展终端布放，针对四大专业市场，实行逐户宣传，目前，已布放信付通 台□pos机 台，占领大部分专业市场，同时，新增atm机 台，减轻柜员压力。三是发展承兑汇票业务，新增承兑汇票企业 家，承兑保证金万元。

(四)以增户扩面为契机，带动市场份额的提升

农资年度工作总结及明年工作计划篇二

20xx年我社在上级供销社xx县委、县政府的`正确领导下，以党的十八大精神及^v^中央□^v^□《关于深化供销合作社综合改革的决定》（中发[20xx]11号）为指导，按照中央提出的“努力把供销合作社打造成农民生产生活的主力军和综合平台”的新要求，以“内增实力、外塑形象”为主基调，主动适应新常态，谋求新发展，各项工作取得了新成绩，主要

经济指标保持良好的增长势头。1—12月份全系统实现商品销售125800万元，同比增长66%；全系统实现利润140万元，同比增长32%。

（三）基层组织建设稳步推进。按照上级要求，结合我县实际情况，坚持以开放办社、广纳社会能人为原则，以具有一定规模且经济实力较强的专业合作社为依托，积极开展基层社恢复运作工作。确定了溪东、渭田、祖墩、旧县、花桥等5个基层社走开放办社模式，城关、郑墩、茶平等3个基层社走修缮资产恢复运营模式的整体规划。目前基层社的常务副主任人选均已确定，年底全部可挂牌恢复运作。县社这种“因地制宜、创新发展、开放办社、市场化运作”的做法得到了上级的肯定，市委书记庄稼汉到我县调研农村工作时亲临渭田供销社视察指导。《闽北日报》4月14日头版刊登了题为《成立三家新型基层供销社》，报导了县基层供销社恢复运行的做法。

（六）政风行风建设上新台阶。一是以开展“三严三实”教育为契机，认真组织干部职工学习党的十八大，十八届三中全会精神以及中央关于深化供销合作社综合改革的决定》，县社下发了《20xx年绩效管理和效能考评工作方案》以及相关的管理制度，进一步规范机关工作程序，着力整治庸懒散奢；二是贯彻落实党风廉政建设责任制。认真执行《中国廉洁自律准则》、《中国纪律处分条例》，把廉洁从政贯穿到供销工作的各个环节，坚持“一岗双责”，严格用制度管权管事管人，最大限度扎紧制度“笼子”。认真贯彻执行领导干部廉洁自律的有关规定，开展党风廉政教育、纠正各种不良风气，严肃政治纪律教育。认真执行中央八项规定，狠刹“四风”，自觉规范公务用车和办公用房，严格控制“三公”经费开支，严格控制来客接待次数和标准。规范单位财务行为，对项目资金实行专款专用，不挤占、挪用，不私设“小金库”，不搞账外账，单位的财务收支状况每半年在职工大会上公布，接受群众监督。坚持办事公开，

凡属单位的重大事项以及职工关注的热点问题都实行民主决策。如：办公设备的添置、门市、仓库出租、烟花爆竹经营、项目建设等都先让职工讨论，张榜公示，形成决议再实施阳光操作；三是成立了以主要领导为组长的“清产核资”领导小组，对全系统基层企业进行全面清产核资和排查，通过摸清家底，盘活资产，加强对各企业资金收支管理和遗留的历史债务管理，让每个企业真正做到账账相符、账表相符、账实相符。防止集体资产流失。为预防，减少，控制法律纠纷，聘请了松源中心法律服务所为供销系统法律顾问；四是结合供销社行业的特点加强对干部职工道德法制教育和不定期地进行安全生产大检查，特别是对租赁门点及烟花爆竹经营场所进行重点监管，消除事故隐患，同时积极履行平安建设督导员职责，县社主要领导亲自带领机关有关同志深入到挂点的郑墩镇南坑村指导平安建设具体工作，与乡村干部及代表座谈并深入部分农户家中对工作安全感调查内容进行细致的讲解以及发放宣传单和宣传品；五是开展形式多样的帮扶救助活动□20xx年全社共筹集资金万元，对全系统困难职工、党员、离退休老同志、遗属等31人进行了慰问，同时积极稳妥解决历史遗留问题。如：基层社欠款、拖欠职工养老金等，从而维护了社会及系统和谐稳定。今年供销社无发生群体的事件、违法案件和安全生产事故；六是加大对外宣传力度。《闽北日报》4月14日头版刊出了《成立三家新型基层供销社》。《中华合作时报》10月16日a3版刊出了我县成立首家益兴农产品专业合作社联合社的报道。在县《湛卢讯》上开辟了供销专栏。一年来，向县委、政府及省、市社报送宣传稿件共35篇。同时，积极推广使用供销合作社标识，在所有的供销社连锁店和租赁门店全部使用供销合作社标识，扩大供销合作社的社会影响；七是开展各项丰富多彩活动。今年，“三八”妇女节、“五一”劳动节、“七一”建党节、“文明宣传日”组织开展登山、春游、红色之旅、参观建松政路下桥纪念馆、义务服务等系列活动，既增进了职工之间的友谊、强健了体魄又凝聚了力量□20xx县供销社被市委、市政府授于“市级文明单位”称号，被县委授予平安单

位称号。

（一）认真履行县委、县政府赋予的培育新型农业经营主体的职能。积极培育发展农民合作社、专业大户、家庭农场等经营主体，推动农村土地规模流转。按照引导和促进农民合作社规范发展的相关要求，坚持发展与规范并举、数量与质量并重，切实将工作的着力点放在提质增效、规范运作上□20xx年力争领办农民合作社35家。

（二）充分发挥供销社农资经营主渠道优势，积极做好20xx—20xx年度化肥冬储，满足全县春耕生产需要。继续做好农资商品质量追溯体系建设、综合维修体系建设、农产品信息服务，努力提升为农服务功能。

（三）发挥供销亿家电子商务有限公司、“便民快”电子商务自营平台的作用，为的名优农副产品走出、走向市场提供信息服务，帮助农民解决农副产品卖难问题。

农资年度工作总结及明年工作计划篇三

上半年,郊区供销社系统在区委、区政府的正确领导下,在市供销联社指导下,全系统广大干部职工团结奋进,在压力和困难面前知难而进,开拓进取。经过半年的共同努力,基本完成了上半年各项工作任务。做到了时间过半,任务过半。

（一）经济指标

1、商品销售

xx年年,国内商品销售总额计划为7,500万元,上半年实际完成3,774万元,占全年商品销售总额的,同比增长。

2、商品销售税金

xx年年，全系统商品销售税金计划为5万元，上半年全系统完成商品销售税金4万元，完成商品销售税金占全年计划80%，同比增长。

3、引资、引税

xx年年，全系统引资计划600万元，上半年全系统实际完成引资额680万元，完成额占年度计划的113%，同比增长。

（二）业务工作

农资年度工作总结及明年工作计划篇四

20xx年也是在我一生中重要的一年，关乎到个人成长与成才。同时也是自己资源的原始积累和地位提高的关键一年。在明年对自己有以下殷切的期盼：

20xx年我已经毕业一年多了，继续加大学习的力度，“活到老，学到老”。

增强独立工作能力，得到部门主管或公司经理的关注，甚至欣赏，被安排接触其他岗位业务。

深化认识对本职岗位的业务技能。签单能力提高销售业绩较上年大幅增长。在项目销售团队中的地位强化。由于销售收入增加，提取佣金增多，个人收入水平改善。被主管或公司经理安排参与部门管理工作（自己也可以主动申请参与工作）。

加大自己和亲人间交流，培养家庭和谐氛围，提升家庭的软实力，构建家庭的核心价值观。加强老乡、老同学、同事、朋友的交流，打好友情牌。

20xx年天下易主，群雄逐鹿，社会竞争更加的激烈，各种形

式变化更加的复杂。

最后预祝各位同仁20xx年工作愉快、生活幸福、身体健康。

农资年度工作总结及明年工作计划篇五

转眼间，已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正

确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

市场工作总结

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

农资年度工作总结及明年工作计划篇六

为了净化农药市场，促进其规范、有序健康地发展，让广大农民用上安全、优质、高效的农药，我单位郑重承诺：

一、农药经营人员必须参加有关农药法律、法规及知识培训，并经县农业局考核合格，取得上岗资格，持证上岗。

二、遵纪守法。认真执行《农药管理条例》等有关法律法规，建立健全各项规章制度，做到购有凭证、销有记录，合法经

营，自觉接受各级行政主管部门的管理和检查，以及社会的监督。

农药经营实行台账管理制度。农药经营实行“两账两票”制度，即进货、销货票据，进货、销货台账。台账、票据要保存完整、记录清楚。

三、保证质量。坚持“质量第一，信誉至上”的宗旨，建立健全购销保障体系，保障农药质量。

经营的农药必须是依法取得登记并符合农药标签管理规定的农药，不得经营国家明令禁止的农药。

四、优质服务。建立规范的购销服务体系，维护良好的市场秩序，不销售假、冒、伪、劣农药。如发生纠纷协商解决，因农药质量原因造成损失的依法负责赔偿。

承诺人：

年月日