

# 2023年果蔬工作计划 商会成立一周年监事工作报告(汇总5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 果蔬工作计划 商会成立一周年监事工作报告篇一

大家下午好！

去年第一次全体会员大会选举我为\*\*\*商会首届监事，甚感责任重大。一年来在商会各位领导和会员的支持和配合下，我忠实履行商会章程赋予的各项工作职责，在监督力度、监督范围、监督方式等方面做了一些工作，发挥了监事的作用。现就商会在遵守法律和章程方面、商会领导成员工作情况、商会发展情况方面，还有财务管理情况，以及对商会发展的一些见解建议，现向大家作出简要汇报。

一年来，商会举行的每一次会议甚至轮值宴会，我都积极参加或列席，听取了商会各项重要提案和决议，了解商会各项重要决策的形成过程，同时履行了监事的知情、监督、检查职能，还有建议改进职能。

按照商会章程，本监事对商会日常工作进行跟踪检查，通过对商会工作计划、商会日常工作、财务运行、管理情况的监督以及对新增会员的审核，本监事认为：一年来商会基本能够按照商会章程、会员大会、会长办公会议的要求开展工作，暂无发现有违反章程的规定。对商会财务开支，进行笔笔检查，也未有发现有违反商会财务制度的问题。管理上基本做到各司其职，会员代表大会或会长会议行使决策机构的职能，

秘书处行使执行机构的职能。对新增会员，商会按章程发展会员，保证了商会会员的基本素质。总的来说，本监事对商会领导班子及执行机构的全年所做的工作是基本满意的。

当然，在商会起步阶段和办会探索阶段是不可避免这样或那样的问题，正如前面会长报告中所讲的商会合作项目计划难以实现，会员相互间信任程度不够，信息收集不足，资源不能充分共享等。

在这里，我想谈谈对商会的一些见解和建议。

### 动机决定结果

首先，要看老板加入商会的动机。大部分人加入商会的其中一个主要动机就是结识人脉，方便做生意，并对此寄予很高期望。而商会这种组织是相对开放和松散的，谁都可以加入，纪律涣散，就是一帮各怀心思的人搭起的“草台班子”。当商会达不到会员各自目的时，会员就会感觉到和自己的预期反差很大。其次，要看组建商会的目的。不管是组建者还是参加者都是有目的的，参加者是想增加人脉，组建者想利用商会达到自己更大的目标，很多会长是想借担任商会会长成为政协委员、人大代表等。动机决定结果，动机不纯，结果肯定不会好。

现在我们商会领导已经意识到了这一点。前面会长的工作报告中已经提出：要把\*\*商会办成学习型商会，组织会员定期学习，目的是相互提醒、相互学习、相互帮扶。这是商会提出改变目前困境的一个重大举措。我认为这个做法很好。国内的著名泰山会和国外的私人董事会就是这样方式办会的。以什么样的方式开始就会以什么的方式结束。如果以吃喝开始，肯定以吃喝结束，如果以学习开始，肯定会以学习联结，但是很难以学习结束。因为学习是一辈子的事，做到老，学到老，是结束不了的，除非你安于现状，不想再学习了。这样商会就会发挥真正的作用，就不会让人伤心。

打铁还须自身硬，希望商会领导以身作则，首先带头学习，积极学习，长期保持学习上进的心态。毛主席说过：三天不学习，赶不上刘少奇。

同时我建议：希望所有的会员都发扬主人翁精神，而不是观望或者是旁观者的态度，更不能是事不关己，高高挂起，应该是以主人翁的态度来参与商会运作商会，给商会多多的支持，多提好而又实用、实际的建议，我相信，在大家共同努力下，商会肯定会越办越好！

还建议我们商会的执行机构秘书处更加主动地、定期地征求各会员的意见和需求，周密组织实施会员定期学习。

诚然，各会员加入了商会，就要及时履行交纳会费的义务。交纳会费，是会员最基本的义务，不应需要秘书处反复督促。更不应在督促之后还一拖再拖，甚至最后逃之夭夭，成了笑话。

## 2014年监事工作规划

本监事将严格按照商会章程规定开展工作，认真领会党的十八大和十八届三中全会精神，积极履行好监督职能，参照八项规定要求，违章必纠，有贪必反，严防腐败产生，促进商会快速而又健康发展。

努力维护商会领导班子的团结，维护会员的合法权益。

对商会的日常财务开支继续进行认真监督。

各位会员，一年来本监事虽然做了一些工作，但离会员的要求还有很大的距离，我将在今后工作中采取更加积极的措施，把监事的工作做得更好，争取在新的一年里使监事工作再上新的台阶。

圭江春水向\*\*，\*\*精英向北走。祝在座精英们心想事成，万事如意，鹏程万里！

我受xxxx国际商会筹备工作领导小组的委托，向大会做筹备工作报告，请审议。

## 一、成立xxxx国际商会的意义

国际商会是全球唯一的代表所有工商企业的权威代言机构，是为世界商业服务的非政府间组织，是联合国等政府间组织的咨询机构。国际商会的基本目的是为开放的世界经济服务，坚信国际商业交流将促进更大的繁荣和国家之间的和平。

成立xxxx国际商会有利于我们推广和使用国际商会制定的用以规范国际商业合作的规则、惯例，使企业的国际业务更规范，更顺畅。国际商会以贸易为促进和平、繁荣的强大力量，推行一种开放的国际贸易、投资体系和市场经济。由于国际商会的成员公司和协会本身从事于国际商业活动，因此它所制定用以规范国际商业合作的规章、规则、惯例、《国际贸易术语解释通则》等被广泛地应用于国际贸易中，并成为国际贸易不可缺少的一部分，国际商会属下的国际仲裁法庭是全球最高的仲裁机构，它为解决国际贸易争议起着重大的作用。

成立xxxx国际商会有利于工商企业得到国际商会提供的法律服务、商务咨询、信息资讯和业务培训等专属服务。国际商会以为会员提供专属优质服务为宗旨，其职责是向国际组织和政府部门反映工商业界的利益诉求，参与国际经贸规则与惯例的制定和推广，促进国内外经贸交流与合作，向企业和政府提供法律服务、商务咨询、信息资讯和业务培训等服务，倡导社会责任与公益事业等。

成立xxxx国际商会有利于工商企业利用国际商会的网络资源迅速开展国际贸易，使业务领域更宽，贸易范围更广。国际

商会组织会员单位，全面深入地参与国际商会的各种活动，利用国际商会的全球商业网络，同各国商界、政府相关机构以及国际组织建立广泛联系，促进中外企业的合作与交流，加快经济国际化的进程。现在，发达国家和国内发达地区，以国际商会为代表的社团组织，已经成为国际经贸往来的主体，对促进地区间、企业间的经济交流与合作发挥着越来越重要的作用。

xxxx国际商会系中国国际商会地方商会，依照《中国国际商会章程》的规定，独立开展工作□xxxx国际商会的成立必将促进xxxx工商企业同国内各省市及世界各国、各地区在贸易和经济技术等方面的交流与合作，推动xxxx经济的繁荣与发展。

## 二、筹备成立的过程

8月2日成立xxxx国际商务筹备成立领导小组，8月12日、13日，市商务局局长xxx同志带领筹备小组的相关同志，就成立国际商会的有关事宜走访了中国国际贸易促进委员会和国际商会，得到了指导和帮助。内蒙古自治区贸促会、内蒙古国际商会的领导多次对我市成立贸促会、国际商会提出意见、做出指示。市商务局党组多次召开会议，专门研究国际商会的筹建工作□xxxx国际商会筹备领导小组先后召开5次会议，研究和部署具体工作事项。8月21日，以商务局文件下发了《关于做好吸收xxxx国际商会会员的通知》，在这期间，旗市区商务局的同志作了大量卓有成效工作。在筹备期间，我们走访了xxx区、xxx市、xxx市、xx旗30多家较大工商企业和xxxx西南商会，向其介绍成立xxxx国际商会的背景、目的、意义，得到企业和xx商会的支持。在此，向关心、帮助、支持xxxx国际商会筹备成立工作的各级领导、企业家、同志、朋友表示衷心感谢！

## 三、完成的主要工作

xxxx市民政局以呼民政民[2013]30号文件《关于同意“xxxx国际商会”开展筹备工作的批复》批准开展筹备xxxx国际商会工作□□xxxx国际商会章程（草案□□□□xxxx国际商会会费管理办法（草案□□□□xxxx国际商会选举办法（草案））起草过程中参照了自治区国际商会和其他地区国际商会的章程、会费管理办法和选举办法，并根据xxxx的实际情况，广泛征求意见，形成了今天提交大会表决的三个文件。

#### 四、吸收会员情况和理事会组成人员、常务理事、副会长、会长候选人名单产生的说明

1、关于吸收会员。原定首批吸纳企业会员50家左右，主要吸收在旗市区有一定影响力、具备一定规模、对经济发展和社会进步起积极作用的工商企业。目前申请入会工商企业达到70多家。

2、理事会人选的产生，坚持以章程规定的候选人条件为基础和广泛性、代表性、多元化为原则，通盘考虑到地域、行业 and 知识层次的因素，力求把既有能力又有实力、既有凝聚力又有协调能力、既热心参与国际商会工作又有奉献精神的企业界精英作为候选人的推选条件。据此，筹备组采用自我推荐、座谈、走访、约谈等形式，进行了摸底之后，多次召开会议进行全面分析和综合平衡，推荐出了理事40名、常务理事28名，副会长12名、会长1名，秘书长1名的候选名单。

3、关于政府官员兼任社团组织领导。按照《中共中央办公厅国务院办公厅关于党政机关领导干部不兼任社团领导职务的通知》中办发（1998）17号文件要求□xxx□xxx□xx□xxx系政府官员，兼任社团职务要履行审批程序。10月11日，商务局向市委组织部上报了《关于推荐xxx等同志兼任xxxx国际商会（社会组织）职务的请示》，并得到了分管副市长和市委组织部的同意。

4、关于名誉会长、名誉副会长的人选。筹备成立领导小组建议分别由分管商务工作的副市长和秘书长担任。

各位领导、各位会员、同志们：

在市委、市政府及各级领导的关怀下，在自治区贸促会、国际商会的支持下，在旗市区商务局、贸促会及会员企业的参与下，经过3个多月的筹备，我们认为现在成立xxxx国际商会的条件已经成熟。我们相信，这次大会后□xxxx国际商会一定在理事会的领导下，扎扎实实、富有成效地开展工作，不会辜负各级领导和广大会员的期望，把国际商会建设成为服务、务实、高效、协调的社团组织，更好实践“8337”发展思路，为促进xxxx经济发展和社会进步做出更大贡献！

谢谢大家。

商会工作报告

商会一周年庆典致辞

成立商会申请书

公司成立一周年文案

商会筹备工作报告

## 果蔬工作计划 商会成立一周年监事工作报告篇二

“报告”是陈述性文体，那么一周工作报告怎么写？我们看看下面吧！

报告的结构一般由标题、主送机关、正文、落款和成文时间组成，下面分别介绍几种报告写法。

## (一)汇报性报告

一.综合报告。这种报告是本单位、本部门或本地区、本系统工作到一定的阶段，就工作的全面情况向上级写的汇报性的报告。其内容大体包括工作的进展情况，成绩或问题，经验或教训以及对今后工作的意见。

这种报告的特点是全面、概括、精炼。所谓“全面”，是指报告的内容要体现一个地区、一个部门在某一段期间的全面工作情况；所谓“概括精炼”，是指表述内容的时候，少写或不写繁琐的工作过程，要用结论性、要求性的语言，表达出某项工作的结果、希望或要求。

1.是内容专一,也就是说，一份专题报告只反映某一方面的情况和问题。除了写出事件的结果以外，常常把重点放在情况的阐述、事情的原委、性质的分析和自己的看法上。如果是反映成绩的报告，则应把重点放在作法、成绩、经验和总结上。也可就某一问题专门提出建议。

2.是针对性强,主要包括两个方面的意思。一种是日常工作中出现的新情况、新问题，向上级汇报以后可以及时得到支持或指示；一种是上级部门在安排部署某项工作任务时，就要求下级单位在一定期间把工作进展情况按期向领导汇报。领导要求什么，汇报什么，所以针对性较强。

汇报性报告主要便于领导掌握情况，为决策提供信息，除其中少数领导批转下发外，一般只予呈送，并不要求领导回答或批准什么问题。

## (二)答复性报告

答复性报告是针对上级领导部门或业务管理部门所提出的问题或某些要求而写出的报告。这种报告要求问什么答什么，不要涉及询问以外的问题或情况。

### (三) 呈报性报告

呈报性报告主要用于下级向上级报送文件、物件随文呈报的一种报告。一般是一两句话说明报送文件或物件的根据或目的以及与文件、物件有关的事宜。

### (四) 例行工作报告

例行工作报告是下级机关或企事业单位，因工作需要定期向上级领导机关或业务主管部门所写的报告。如财务部门定期向业务主管部门和财政、税收、银行等业务指导机关所呈送的财务报表，包括日报、周报、旬报、月报、季报等。

2. 项目工作报告怎么写
3. 关于工作报告怎么写
4. 工作报告怎么写（精华）
5. 工作报告怎么写
7. 保安工作报告怎么写
8. 工作报告前言怎么写
9. 装修工作报告怎么写
10. 有关工作报告怎么写

## **果蔬工作计划 商会成立一周年监事工作报告篇三**

本周主要工作内容：

了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

为了提高办公室的工作效率，按照张总的已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管理员。库房管理员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

针对本次会员日总结：

这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为6062.2元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划. 这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。

接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

点评：本周的会员日中，前进8378.1，惠沃6803.2，南宁6173.7，南城5830.3，长安5352.4，晋江4851，惠吉3349，

前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

二，东区区域经理助理曾黎的工作总结：

张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

9号-10号去深圳开会。

11号回惠州。

这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

巡店员工提出申请：

- 1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。
- 2，长安店：顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。
- 3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。

4, 韶关: 一直两人上班, 也一直没有休息, 也天天加班, 也一直也招不到人, 想申请看有无补贴。

点评: 从曾黎的工作中, 可以看出长江后浪推前浪的势头, 自从冯利萍到北京区域代职经理后, 曾黎已经能适应现在的工作, 希望再接再厉, 将东区的销售本月再提一个新高! 各店的要求问题, 请和营运经理商量后, 能解决的, 立刻解决, 保证店员无后顾之忧。

### 三, 西区经理助理王立燕的工作总结

这周有着本月最为重要的日子。(周日的会员日) 也是各店冲销量的时刻!

1, 湛江店的销量本周最不理想. 周五和店长进行了一次沟通, 周六和会员日稍微好点!

2, 南宁店基本稳定. 会员日都早早地到齐了。

经过大家的共同努力销量同上月相比有了突破! 但和一些优秀店比起来还有很大差距. 还得不断加强, 继续前进!

## 果蔬工作计划 商会成立一周年监事工作报告篇四

我结束了一周的工作, 回顾这过去的一周里, 我是在工作上也认认真真的去把自己该做的事情都是完成了, 同时下一周也是要来临了, 我也是要把这周的工作总结下, 同时对下周的一个工作做好计划。

这一周的工作, 我主要负责的事项都做完了, 现在回顾, 的确不容易, 这一周要做的事情又多又急, 原计划里要做的事情还加上领导临时安排的工作可以说把这一周挤得满满当当的, 但既然事情来了, 那么就是要做的, 虽然说每天都是加班加点的去做一些, 但是我也不抱怨, 毕竟我参加工作时间

也是不长，而且也是需要更多的工作来锻炼自己，让自己获得更多的工作经验，一周的时间，事情做得效果也是不错了，我也是没有犯什么错误，在忙碌的工作当中，我感觉到自己的成长，以前不会做，或者做得慢的一些事情，现在也是做得更快了，而是这份压力也是转化为我的动力，让我能更高效的去把事情做好。

而且我也是不觉得事情多就不好，虽然说事情少谁也高兴，但是一周那么长的时间，做得事情少了，也是会让人颓废，养成懒惰的习惯，只有勤奋起来，才能在能力上有更多的收获。

新的一周，也有新的工作要做，同时这周也是公司组织了我们一起参加一场为期两天的培训，所以虽然工作的时间少了，其实要做的事情安排在剩余的日子了也是和本周一样很紧凑，我也是要把工作给安排好，争取在培训前把工作给圆满的完成，并且不能出现错误。

对于培训，我也是要认真的去对待，工作的忙碌让我平时没有什么时间来学习，虽然工作能锻炼人，但是静下来看看别人做的事情，别人的想法，也是有收获的。特别是这次的培训是请了行业非常优秀的老师来给我们讲课，我也是要对培训讲课的知识先进行预习，了解更多一些，这样在听课的时候也是能听得更深入，了解清楚老师讲的究竟是哪些，而不是茫然的去培训，那样的话，自己收获的也不是很多。

我岗位的工作对于我来说，并不是特别的难做，但是要想做好的话，我还需要付出更多的努力和经历更多的事，才能做得更加的好，在今后的日子里，我也是要不断的去总结，计划，才能对自己的工作有更多的了解，熟悉，让自己的工作能力变得更强。

## 果蔬工作计划 商会成立一周年监事工作报告篇五

### （一）不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

这周在公司领导合理安排岗位和同事的帮忙下，很快便对作业业务有了必须掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情景，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

### （二）对本职工作的认识

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

### （一）高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，仅有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

### （二）专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到提高。假如我们甘于落后，那么我们的价值将

会一降再降，直到自我都不能认可自我。专业的学习，使自我的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地提高，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自我能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自我。

### （三）因势而变，顺势而为，全力做好自我

在各种突发情景和紧急中，我迅速转变思路，找准自我的工作定位，积极和同事讨论改善方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自我的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。

在精细化管理时代已经悄然而至的今日，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。仅有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，仅有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。（四）认真负责是做好工作的有力保障你手上的每一份工作，都是为自我而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。

生活总是会每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自我的思想和认识，努力培养自我尽职尽责的工作精神。自我地不负职责往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

### （五）心态决定一切

对环境和自我的确定决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自我的事便

不会有懒惰的思想。