# 供销社主任述职报告怎么写(八篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-06-11

*供销社主任述职报告怎么写一需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为共同开拓 市场，提高双方的经济利益，经供需双方充分协商，现就\_\_\_公司的产品供销问题达成如下协议：一、区域定位及保护：根据双方约定，需方负责在\_\_\_\_\_地区销售供方的产品，供方不能向该区...*

**供销社主任述职报告怎么写一**

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为共同开拓 市场，提高双方的经济利益，经供需双方充分协商，现就\_\_\_公司的产品供销问题达成如下协议：

一、区域定位及保护：

根据双方约定，需方负责在\_\_\_\_\_地区销售供方的产品，供方不能向该区域内其他客户供货(征得需方同意或供方设有办事处区域除外)。

二、供货价格：

供方向需方供货按年月日价目表供货。以后新产品以供方的通知为准。

三、销售任务要求：

1、需方必须将供方目前产品在所约定地区设立良好的终端销售渠道。需方向供方保证合同期内每季度销售供方系列产品不少于\_\_\_万元，即平均每月资金回笼给供方不少于\_\_\_万元，货款三个月内达不到万元的销量，供方可随后发展其他代理商。

2、需方必须通过加强终端销售网络管理，严格执行供方市场销售政策的有关规定，如出现需方低于供货价格销售。供方有权停止供货或中止合同。

四、结算方式：

现金结款，款到通知发货。运费由供方承担。

未按上述约定结算方式结清货款，供方有权停止供货，由此造成的损失由需方承担

五、优惠返利标准：

1.在合同有效期内供方根据需方的销售额(以回笼资金为准)。提供现返和年终返利，每次订货现返五个点(九五折供货)，若年终销售总量完成，则可补该年未返的5%。

2.所有返利必须在需方结清所有款项的前提下方可结算，返利可以现金或货物抵扣的形式体现。

六、售后服务：

需方必须承担供方系列产品的售后服务工作，免费为用户提供优质服务。

七、退货和损耗的处理方法：

1.需方所有退货必须事前向供方提出申请，并列出清单，经得供方同意后方可退货。

2.退货产品是非供方制造中产生质量问题。需方人为损坏，需方自身原因造成的损失，不在供方应承担的退货责任中。

八、定货方式：

定货的规格、数量以需方的传真为准，如大批量(200件以上)定货，必须提前五天通知供方备货。需方每次补货时，必须将库存情况书面通知供方，以确保合理库存。

九、解决合同纠纷的方式：友好协商或按合同法在供方所在地解决。

十、其他约定事项：

十一、本合同有效期自 年 月 日至 年 月 日。自双方签字盖章之日起生效。合同期满后，再续合同必须以书面形式通知对方，重新签订。

十二、本合同一式两份，签字盖章后生效，未经事宜，双方另行协商解决。

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 供方联系电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 需方联系电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间： 年 月 日

**供销社主任述职报告怎么写二**

甲 方：(以下简称甲方)

乙 方： (以下简称乙方)

依据合同法及相关规定及互优惠利友好合作的原则，经甲,乙双方共同协商就供销事宜达成如下协议，共同执行

一、送 货：

1.乙方需提前两天向甲方订货(特殊情况除外)

2.甲方根据乙方商品订单及时准确的把货送到乙方库房;非人力或不可抗拒的因素不得终止对乙方的发货;否则视甲方违约

3.甲方产品送达后，在乙方保管销售期间发生的损坏，失窃等由乙方负责

二、签 收：

乙方库房在收到甲方所送商品时，包装进行验收，无误后在甲方的送发货单上签字;乙方收货人指定上述代表人签字有效

三、结款方式：月结

甲乙双方每月依据

1.甲方的送货单和乙方的入库单，每月6号核对单据，10号之前结清货款

2.如果乙方在一个月之内未按要求甲方供货，乙方需在月底之前结清甲方账款

3.乙方依照约定的付款方式，按时支付货款，乙方应依据甲方结款人所持有的甲方送货/入库单为货证，方可结账

四、甲乙双方的责任和义务：

1.甲乙双方的规定的签收人.承包人.经营人.经营范围.地址及其它重大企业注册事项更改均应提前15天书面通知对方，以便双方就合同内容及时进行协商调整，如一方未尽以上通知义务，则应承担由此产生的一切责任

2.乙方在合同期内不得无故停止销售甲方产品，无故拖欠甲方货款;与甲方合作期间销售其他公司同类产品，甲方有权解除合同，结清甲方的货物货款

3.如果乙方在经营的途中，有停业(因非人力不可抗拒的特殊情况除外)在甲方合同未满一年，乙方应按月百分比退还甲方的广告费用

甲方保证提供的洋酒产品全部为上级公司的正规品牌并提供酒水相关合法经营的文件，如因甲方所供的酒水被工商/酒管等执法部门认定为假酒而受到处罚的由甲方承担全部责任并终止合同

5.甲方保证供给乙方酒水的价格是同类产品/娱乐行业

6.乙方保证甲方拥有洋酒独立销售并由甲方提供场内洋酒

7.乙方应保证对甲方的洋酒每月完成最低销量 箱

8.甲方根据乙方的销量尽力争取厂家的广告支持，不定期提供节日活动支持(如圣诞/春节/情人节)

9.甲方业务员在乙方借款，借货/签单与甲方无关，如产生的一切债权.债务，甲方概不负责

五、争议解决的方式：

甲方双方应本着诚信的原则，严格遵守以上协议，如有争议，甲乙双方协商解决，协商不成，可向甲方管辖地方的人民法院提起诉讼。本合同一式两份，具有相同的法律效应

八.合同日期;20\_\_年 月 日至 年 月 日止有效。

九.补充条款;

甲方负责人：

联系电话：

乙方负责人：

联系电话：

签订日期：20\_年 月 日

**供销社主任述职报告怎么写三**

卖方：(以下简称甲方) 合同编号：

签订时间:

买方：(以下简称乙方) 签订地址：

因卖方承担买方煤炭产品的代购、公路运输、铁路运输等事宜，双方根据《中华人民共和国合同法》及相关法律、法规的规定，在平等、自愿、公平、诚实信用的基础上，经协商一致，达成如下协议：

一.品种规格、质量、交提货时间、数量

二.交提货方式及合同期限

1.交货地点：北方港口车板交货，具体地点买方在提报铁路计划前以书面形式通知卖方，但不得一列一变更交货地。(买方负责指定交货港口的港口菜单事宜)

2.合同期限：20xx年01月01日起至20xx年12月31日止。

三.发货地

本合同项下铁路发运事宜按山西省购销省外原煤及相关铁路运销政策规定执行。

四.发货时间

1.卖方接到买方预付煤款，自铁路计划下达之日起十五日内首列货物到达买方指定交货地点。

2.铁路运输计划的审批，于每月三号前提报次月正式计划，所提报计划当月月末可进行查询。

3.每一批(以月十万吨计算)向煤矿订购的原煤，自煤矿安排生产加工之日起通过公路将煤炭自内蒙运输至山西铁路站台，平均需要二十至三十日，买方应为卖方预留足够的原煤上站时间。

五. 质量、数量验收标准和方法

1.质量以交货地sgs(或双方均认可的检验机构)列检为准。(如一方对化验持有异议，可另行委托国家商检对卖方所供煤炭在卸货时进行跺采化验，如化验结果差异大于100卡/kg，买卖双方可共同委托第三方国家权威机构进行跺采化验并以此化验结果作为最终结算依据，检验费用由提出异议方承担。)

2.数量以交货地进港轨道衡计量结果作为交货数量的结算依据。

六.煤炭单价及奖惩

1.满足第一条质量要求基础上，交货地车板基准交货价格按秦皇岛港口煤炭交易大厅到货当日5800大卡(或5500大卡)平仓低位挂牌价减去港口作业费30元后下浮25元/吨。(一票全额增值税专用发票)

2.结算价=基准价格+质量调整价格

3.价格结算办法：以收到基低位发热量5800大卡/kg (5500大卡/kg )为基础，每增加一个大卡/kg ，单价也相应增加0.145元/吨;每减少一个大卡/kg ，单价也相应减少0.145元/吨。如灰分高于20%每高1%结算价格降5元/吨。含硫超过1%时，拒收。如全水份大于18%，则超过部分每高于1%重量减1%，全水份大于22%，买方有权拒收。若煤炭质量属于拒收标准，而买方同意接受，双方重新议价。原煤中不可有机械杂质，如石块，木块或铁块，否则由此而造成的任何损失由卖方负责。

七.结算方式：

1.合同签署并生效后买方向卖方预付月计划发运量的全额货款，预付价格以当周秦皇岛煤炭网牌价为执行标准。卖方负责完成向煤矿代购煤炭产品以及将所购煤炭运输至买方交货地的全部工作，并保证采购质量及数量。

2.当货物运抵交货地，卖方立即将货权转移给买方，买方应将交货地点进港轨道衡计量报告单、交货地列检报告单在出具后的三个工作日内交付给卖方;卖方根据列检质量及到货轨道衡计量报告单数量做为本列煤炭的最终结算依据并开具相应全额增值税发票给买方。

3.卖方接到买方预付煤款，自铁路计划下达之日起十五日内确保第一列货物发运至买方指定交货地点。

4.本合同的执行，买卖双方必须严格按照各方提供的结算帐户进行交易结算。双方提供的结算帐户，不得进行变更，不得向合同约定外的任何帐户进行交易结算，否则因此带来的任何损失，由付款一方自行承担。

5.在双方合同终止时，按照双方实际交易数量和质量，卖方扣除买受人应付货款后，将剩余预付款在双方确认后7天内，无息退还买受人.

八.结算票据

1.卖方开具的税务部门统一印制(合法正规)的全额增值税专用发票一份。

2.由买方出具的港口煤炭收货证明一份。

3.由买方出具的交货地列检报告单副本。

4.由买方出具的交货地进港轨道衡计量报告单。

九.违约责任：

1.卖方接到买方预付煤款后，自铁路计划下达之日起十五日内未将第一列货物发至买方指定提货地点，卖方需对买方做出合理解释，并对给买方造成的发运滞期予以解决。

2.上条所述中卖方在铁路计划下达后，十五日内未能将第一列货物发出，应进行及时补救，同时应向买方积极沟通情况;如卖方三十日内仍未能将第一列煤炭发出并无任何可行性发运方案进行补救，买方有权要求卖方全额退还所有已付货款，如有差额损失，将由卖方全部承担。

3.如因买方无法提供港口菜单所造成的发运延期或无法请车，所有因此造成的损失，由买方承担，卖方不承担任何责任。

4.如因买方未及时支付全额货款或运输费用所造成的发运延期或无法请车，所有因此造成的损失，由买方承担，卖方不承担任何责任。

5. 本合同为计划性供销合同，自签定后至合同终止日间，所有运输计划的安排是具有连续性的约定计划(第一个月安排生产原煤并通过公路输至站台，第二个月提报第三个月的正式铁路计划和当月补充铁路计划，第三个月达到正式计划运力，之后月份以此规律循环作业)。如遇特殊原因，买方或卖方需暂停或终止本合同约定服务的，应于合同终止日起提前三个月告知对方，经守约方同意，方可暂停或终止本合的执行。否则因此给守约方造成的全部损失，由终止合同一方全部承担，需向守约一方赔偿所有经济及连带损失。

6.买方中止铁路运输计划，应于计划终止日起提前90天向卖方发出书面通知，经卖方确认调整运力计划后，方可终止双方间的购销关系。因卖方与铁路计划单位，双方签署承诺性发运合同，违约将会造成铁路计划单位以卖方未能履约的计划数量，按违约条款进行违约扣罚。因此，买方严禁以临时告知的方式结束双方运销合作，任何因未达到提前90天时间告知卖方停止发运的行为或无告知停止支付后续货款，一律视为买方严重违约，应就卖方为买方已签约安排但尚未执行的铁路计划总量，以每个万吨列计划扣罚30万元(叁拾万元)向卖方交纳违约金。因此给卖方带来的所有损失，由买方全部承担。

7.自买方煤款全额到帐后，卖方在已安排煤矿生产的情况下，无论买方因任何原由，需要安排退还货款，首先应将所有已排产煤炭运输完毕，经买方认可后，允许卖方或其它买方认同的代理人将该煤炭在保证不影响买方资金安全的情况下进行销售处理，回款后双方结算货款余额(卖方代买方处理的货物价格不得低于货物本身价值, 如因卖方处理货物造成的买方货款损失,由卖方全部承担,并全额赔偿买方)。

十.不可抗力

因地震、雷电、火灾、水灾、台风、暴风雪等人力不可抗拒的因素或国家政策因素、铁路部门调整、运输线检修等因素导致一方不能正常履行合同，受影响一方应立即通知对方当事人，并积极采取补救措施，在受上述因素影响的范围内，有关当事人可免除其责任。

十一.争议解决：

1.双方友好协商解决.。

2.协商未果，诉诸法律。由合同履约地人民法院裁决。

十二.其他约定事项

1.本合同内价格成本，包含煤炭到交货地点前的一切费用，煤炭到交货地点后的一切费用由买方承担。

2.在合同执行过程中，买卖双方均有权对本合同提出书面修改意见，对此买卖双方应本着相互理解合作的精神进行协商，在双方未就修改意见达成一致及制作书面文件作为本合同有效组成之前，提出的修改意见不视为成立。

3.一旦双方就修改意见达成一致，应以补充协议形式双方签字确认，盖章后生效。补充协议与本合同具有同等法律效力，双方在合同执行过程中达成的操作备忘等文件作为本协议附件，具有同等法律效力。

4.本合同一式四份，买卖双方各执两份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**供销社主任述职报告怎么写四**

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_间

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买卖双方自愿按照下列条款签订本供销合同并共同遵守，本合同未尽事宜,经甲、乙双方协商一致,可订立补充条款。

补充条款及附件均为本合同组成部分,与本合同具有同等法律效力：

(二)交货时间及付款方式：

1交货时间：签订本合同之后30个工作日内，卖方将本合同所有货物送到买方指定地点。

2付款方式：签订本合同时买方支付本合同全款的5%为定金给卖方。

剩下余款在卖方按时保质将本合同所有货物送到买方指定处，3个工作日内汇入卖方指定账户中。

(三)保健品质量：1保健品质量必须符合买方要求,如果因保健品质量，功效而造成的医疗事故,买方概不负责。

2如交付后，由于买方未按卖方提供的保存方法保存而造成的变质，卖方概不负责。

(四)保健品供货方式：

卖方须保证所采购的原料质量符合双方约定，若因原材料原因导致出现事故纠纷则卖方须承担全部责任;卖方须负责货物的制作及全部运输费用。

(五)保健品检验和交接：

1、拆包时，买卖双方须派代表在现场清点检验，签署并记录在案。

若检验包装或者药粉成色标准不符合合同约定，则买方可以拒收货物并要求卖方三日内提供符合约定的货物。

2、如果有下列情形之一卖方应无条件包退包换,并对因质量问题引起的一切后果承担责任：

(1)没有按规定的药物比例配置(2)已变质

(3)已破损

(4)超过有效期的

(5)擅自添加其他成份的(六)保健品的使用及责任赔偿：保健品为内服，其他无特别禁忌。

如买方私自添加药品或不按卖方提供的使用说明书所列的要求使用，造成伤害的，由买方承担责任。

(七)本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字后生效。

买方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_卖方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**供销社主任述职报告怎么写五**

20xx年在县委、县人民政府的领导下，在自治区供销社的指导下，以党的十六届五中全会精神为指导，紧紧围绕县委、政府的中心工作，牢固树立为“三农”服务的宗旨，积极参与社会主义新农村建设。坚持合作制原则，以领办专业合作社、综合服务社，推进农业生产结构调整、发展农村现代化流通体制为重点，深

化改革，全面发展，狠抓落实，加快发展，振奋精神，促进发展，以打牢一个基础，建设二个平台，构建四大网络为目标，结合自身实际，更新观念，大胆探索，努力实践，全系统基本实现了由保稳定，谋发展，向深化改革促发展的转变。

1、1-6月份，完成商品销售额2630万元，同比增长了74.8，完成年度目标的75.1。

2、1-6月份实现利润2.8万元，同比增长了100，完成年度目标的70。

3、1-6月份供应各种化肥24802吨（其中：尿素10985吨，磷酸二铵7492吨，其他化肥3780吨），同比增加了9005吨。

4、全系统正常运营的独立核算企业足额缴纳上半年的职工“三金”。

5、1-6月份清收内外部欠款49万元。

一是随着国家对农村工作的一系列优惠政策出台，农民的种粮积极性普遍高涨，种植面积逐年增加，我社从去年10月份就着手化肥淡季储备工作，经过多方努力，争取到自治区淡季化肥储备基金，政府贴息项目4500吨，投入资金800万元，区财政贴息18.1万元，二是在完成自治区淡季化肥储备任务的同时，自采化肥21000吨，保证了我县上半年农业用肥。由于工作扎实，措施得力，化肥货源充足，价格优惠，服务到位，吸引了大部分个体商贩和化肥经销户加盟我社的农资连锁经营，扩大了化肥销售市场，提高了农资供应市场的占有率。1-6月份，供应各种化肥24805吨（其中：尿素10985吨，磷酸二铵7942吨，其他化肥5878吨），同比增加了5305吨，为我县农业丰收，农民增效奠定了基础。

全面深化企业产权制度改革是供销社20xx年工作的重中之重，积极推进企业产权制度改革，实行社有企业重组，完善法人治理机构，逐步建立现代企业制度。年初，我社组织人员对全系统各企业进行摸底调研，根据企业的目前现状和存在的实际问题，重新制定了《平罗县供销社企业改革与发展实施方案》已上报县人民政府，待批复后，力争在下半年完成改制工作。三月份，完成了姚伏、周城、黄渠桥、宝丰、红崖子供销社的资产评估工作，对全系统各企业进行了一次清产核资，并妥善的安置了二闸、周城、五香、陶乐供销社34名职工。5月份，按照县劳动部门的要求，进行了深入细致的调查，完成了《企业下岗职工生活保障向失业保险制度并轨》的上报工作。

为了巩固和扩大先进性教育活动成果，建立保持共产党员先进性教育活动长效机制，上半年县社经过多方努力，共筹措资金31.03万元，为职工办实事，解难事。一是筹资16.7万元为二闸、五香、周城供销社23名职工补缴了以前年度欠缴的职工养老保险统筹金；二是筹资3.2万元支付了姚伏、前进、二闸、贸易公司7名职工以前年度拖欠的住院医药费，三是筹资3万元为黄渠桥、崇岗、渠口、宝丰、高庄供销社25名职工遗属补发了以前年度的遗属生活费；四是筹资2.1万元为宝丰供销社职工杨生林兑现了职工安置补偿金；五是筹集资金为原农副蔬菜公司偿还欠平罗县正闸脱水厂货款3.9万元，化解了矛盾，稳定了人心，密切了干群关系，为企业下一步改制打下了基础。

根据“建设社会主义新农村”的总体要求，为了规范农村商品流通市场，改善农民消费环境，我社按照商务部“实施万村千乡市场工程”的规定，积极组织实施“万村千乡市场工程”。年初，组织专门人员对全县13个乡镇141个行政村从事农业生产资料经营和日用消费品经营的零售门店和个体工商户进行了摸底调查，从中选出了80个门店，确定为我县第一批实施“万村千乡”市场工程的农资农家店，对确定的农资店、农家店进行改造和装修，目前已挂牌加盟的农资店、农家店80个，经过几次的认真筛选和初验，从中选出了达到验收标准的农资店和农家店48个，组建农资商品配送中心一个，向石嘴山市商务局实施“万村千乡”市场工程领导小组提出了验收申请，六月中旬，市商务局、县发改局已组织进行了验收，验收合格率达到了98。

为了农村合作经济组织的发展，更加适应农村经济发展和农村流通市场的需要，使之在建设社会主义新农村中更好地发挥作用。根据我县农村专业经济组织小而散，不规范，无规模的状况，于4月份成立了平罗县清真牛羊肉产销合作社。6月份又成立了平罗县双惠蔬菜产销合作社，该合作社在工商部门登记注册，以企业的形式进行运作，合作社的成立，有利于促进我县清真牛羊肉及设施蔬菜的发展，同时，使我县农村合作经济组织的发展走在了全区专业合作经济的前列。

加强农民经纪人队伍的管理，积极做好农民经纪人的培训，努力提高农民经纪

人素质。今年上半年，由供销社牵头，先后在宝丰、城关、姚伏镇及灵沙乡举办了农民经纪人培训班四期，培训班聘请了宁夏大学教授为农民经纪人讲授了市场营销策略、职业道德、市场营销和有关法律法规等九个方面的基础知识，参加培训的农民经纪人600余人。我社会同自治区供销社编制印发了农民经纪人基础知识100题，发放到农民经纪人手中，共发放科普材料和产供销信息2000余份。同时，为600余名农民经纪人向国家劳动部、全国供销总社申报了农民经纪人职业技能初级证书，受到了农民经纪人的的欢迎。

以专业合作社为依托，发挥农产品品牌优势，积极实施“千社千品”富民工程，4月份向全国供销合作总社申报了我县马铃薯专业合作社优质品牌马铃薯和平罗县清真牛羊肉产销合作社的“伊思来”牌清真牛羊肉优质品牌。以品牌抢占市场。

20xx年上半年，供销社紧紧围绕县委、政府的中心工作，挖掘企业内部潜力，不断加大招商引资力度。利用供销社点多面广，闲置资产多的优势，采取走出去请进来的办法，不断创新招商引资方式。一是修改完善了《平罗县供销社招商引资奖励办法》，编制了《平罗县供销社招商引资项目推介书》鼓励广大干部职工全员招商，人人关心招商引资，个个都是招商专员；二是利用我社姚伏供销社闲置场地，引进四川客商投资800万元，新办酿酒厂，目前正在办理报批手续；三是引进区内客商投资500万元，在崇岗工业园区创办平罗县春雷工贸有限公司，从事煤碳深加工；四是引进山西客商投资350万元，利用陶乐农资公司闲置场地，新建“博翔塑料制品公司”，现正在筹建中。五是利用国家大力发展循环经济，贯彻国家再生资源综合利用一系列方针、政策，我社编制申报了投资8000万元“宁夏废旧物资回收利用加工处理中心”项目，现已上报国家发改委争取立项投资。此项目的前期筹备工作已基本就绪。

县供销社始终把安全生产工作当做一项重点工作来抓，从县社到企业主要负责人均为第一责任人，制定完善了各项管理制度，明确职责，并层层签订责任书。在“春节”和“五一”期间，对全系统的安全生产进行了全面检查，对重点防范单位都安排专职值班人员，实行昼夜24小时值班，确保节日及平时安全。同时在企业资金紧缺的情况下，挤出资金10000元，对供销社商场的门窗、电路、隔墙进行了维修，确保安全生产。

认真做好信访工作，建立信访工作责任制。做好群众来信来访登记、调查处理工作，对群众来信来访及时给予处理和答复。上半年共受理群众来信来访3件，已经按有关政策规定得到了解决，没有发生群体上访事件。

加强制度建设，制定和完善了内部管理制度，强化制约机制，使各项工作有章可循，县社机关根据各自特点，制定了岗位职责，并把全年工作划分为三个方面、十六个重点工作，量化到各科室，确定了责任人和完成的时限，各科室根据量化任务制定工作进度安排，每月末汇报工作进度，对完成任务好的通报表扬，连续二个月完不成工作任务，对科室负责人和工作责任人提出戒勉，年终对照职责进行考核，优胜劣汰。严格财经纪律，努力减少浪费，认真执行社务公开制度，增强各项工作透明度，自觉接受群众监督。

下半年工作思路

一、全面深化企业改革，提升服务功能

深化企业产权制度改革，是我社20xx年工作重点，下半年我们将按照《平罗县供销社改革与发展实施方案》，根据企业不同情况，坚持“因地制宜、因企施策、形式多样、分类改造”的原则，对所属企业进行改制。加快推进和落实各项改制工作，力争年底完成全部企业的改制工作。

二、发挥合作优势，做好助农增收工作

切实发挥农村合作经济组织和农民经纪人作用，根据实际，围绕主导产业和品牌产品，成立平罗县粮食购销专业合作社，平罗县皮绒毛专业合作社，促进我县农产品有序进入市场，发挥产品优势。

继续做好农民经纪人队伍培训工作，下半年，计划再举办2期种植、养殖户专业技术培训班，为农村经济发展和农产品流通培养一批高素质的经纪人队伍，健全规范农民经纪人队伍的组织和管理体系，提高农民进入市场的组织化程度，促进农业经济发展。

以基层社和专业合作社为依托，广泛联合购销大户，农民经纪人和其他社会力量，充分发挥农产品购销龙头企业的带动作用，做大做强农产品经营业务。

三、充分发挥农资商品的主渠道作用，确保供应

利用“万村千乡市场工程”的农资店网络，做好农资商品供应工作，扩大市场销售量，提高市场占有率，真正起到主渠道作用，继续做好化肥淡季贴息储备工作，完成政府交给的任务，积极与金融部门协调解决淡季化肥储备的贷款资金落实工作，保证明年春播用肥。

四、继续实施“万村千乡”市场工程，做好第一批验收的农资农家店的巩固提高工作

要把农资店、农家店真正变成供销社的加盟店和连锁店，严防“实施万村千乡市场工程”流于形式，对其他的农资农家店再一次进行摸底调查，根据不同情况，制定改造计划和申报验收规划，力争在年底完成第二批“万村千乡市场工程”验收任务，使之发挥作用。

五、加大招商引资力度

积极争取落实《宁夏废旧物资回收利用加工处理中心》市场的建设项目，做好前期筹备工作，争取在年内立项投资，争取有关政策和资金扶持。

积极做好平罗县春雷工贸有限公司的登记注册工作，做好姚伏供销社存量资产改造及新建项目的立项审批和注册工作，确保年内投资建设。

六、妥善安置职工，解决遗留问题，确保稳定

妥善安置职工，解决处理历史遗留问题，确保稳定，使改革工作顺利进行。在改制中，切实做好职工队伍稳定，正确处理好改革与稳定的关系，克服困难，以多种渠道筹集资金，解决下岗职工的安置及遗留问题，化解矛盾，使企业改制工作顺利进行。

七、抓好党建和精神文明建设工作，促进经济发展

加强基层党组织和支部班子建设，使之充分发挥先锋模范作用和战斗堡垒作用。

按照党章的要求，县社党委下半年到了换届时间，要充分发扬民主，集思广义，扎扎实实做好党委班子换届工作，选拔优秀干部充实党委班子，圆满完成换届工作。

八、抓好安全生产，确保万无一失

全面推进安全责任制，实行一级抓一级，层层抓落实。下半年将分二次对全系统的各经营门店进行安全检查，发现问题及时提出整改意见，并督促限期整改，确保安全。在11月份协同丰田公司，组织举办一次全县烟花爆竹经营单位安全知识培训班，提高经营者的安全意识。

做好社会治安综合治理工作，在干部职工中开展法制宣传教育，树立遵纪守法意识，维护社会稳定。

党的十六届五中全会明确的提出了“建设社会主义新农村”的战略目标，为供销社赋予了新的历史机遇，因此，供销社面临机遇与挑战并存，我们一定要把握机遇，用新农村建设的新思路来统领供销社的工作，在下半年的时间里，要振奋精神，乘势而上，勤奋工作，努力完成20xx年的各项工作目标。

**供销社主任述职报告怎么写六**

计划生育是我国的一项基本国策，是一庞大的系统工程，社会各界都有责任行动起来，形成关心、支持计划生育工作的良好风气。县供销社服务于“三农”，与农民有最直接的联系，按照县计划生育领导小组要求，我社积极参与计划生育“三结合”工作，突出帮扶重点，积极帮扶计划生育户发展生产，增加收入，取得了明显成效。现将20xx年计划生育“三结合”工作总结如下：

为加强计划生育“三结合”工作的领导，调整充实了以县联社主任为组长的计划生育“三结合”领导小组，科技股具体承办，负责日常工作，各股室相互配合，通力协作，从组织领导上予以保障。

1、完善成片帮扶基地。选择了联系乡——镇的村为县供销社成片帮扶基地。落实了新增户6户，帮扶户24户。一是县联社领导亲自联系新增户，相关股室成员联系1—2户帮带户；二是制作了醒目的帮扶基地标志牌；三是对新增户、帮扶户实行挂牌、建档管理。

2、制定了帮扶措施和办法，一是结合农村产业结构调整，帮助帮扶户因地制宜地选择了投资的项目；二是为帮扶户对象提供技术、信息等服务；三是对新增户、联系户给予技术或物资扶持，今年三月以县供销联社党政领导分别带队到镇的村开展计划生育“三结合”帮扶工作，现场开展“三结合”政策宣传和种、养殖业技术培训，签订帮扶目标责任书，为“三结合”帮扶基地的新增户和联系户和贫困低收入户送去了8000余元现金，鼓励他们搞好生产发展，努力致富创收提高家庭生活水平；四是对帮扶户进行了跟踪了解，及时提供相关致富信息，帮基地内帮扶户早日发家致富奔小康。

我社以供销[20xx]10号文件确定镇村为计划生育“三结合”帮扶基地，帮扶项目为种、养殖，要求各专业合作社、公司要结合实际开展计生“三结合”工作，在业务范围内对计划生育户给予倾斜，落实优惠政策，切实帮助他们增产增收。

今年以来，县供销社领导带领各股室人员，深入到计生“三结合”帮扶基地和帮扶户家中帮助他们解决在生产、生活中的实际困难和具体问题，制定了帮扶措施和办法，一是结合农村产业结构调整，帮助帮扶户因地制宜地选择了投资的项目；二是为帮扶户对象提供技术、信息等服务；三是对新增户、联系户给予技术或物资扶持；四是对帮扶户进行了跟踪了解，及时提供相关致富信息，帮基地内帮扶户早日发家致富奔小康。

我社今年在计划生育“三结合”工作中，坚持走村入户，出谋划策，认认真真按要求和计生“三结合”工作的目标开展工作，在下一步工作中，我们将认真总结经验，加大工作力度，切实抓好“三结合”工作的具体落实，对特困“三结合”户采取切实有力的帮扶措施，按照扶持与扶智相结合的工作目标，努力推进计生“三结合”工作再上新台阶。

**供销社主任述职报告怎么写七**

挤塑板生产设备由两组挤出机串联而成，那么挤塑板供销合同怎么写呢以下是小编为大家整理的挤塑板供销合同模板精选3篇，供大家参考学习。

挤塑板供销合同模板1

甲方：

乙方：

依据《民法典》及其他有关法律、法规的规定，遵循平等、自愿、公平和诚信的原则，就挤塑板采购事宜充分协商，甲、乙双方达成一致，订立本协议，以兹共同遵守。

一、 工程名称：路易

9、10楼室外回填

二、 产品要求及价格：

三、总价款(人民币)：贰万伍仟伍佰元整(小写：25500)

四、技术、质量标准与质量保证产品及物理特性均达到或优于国家标准(gb10801.2—20\_\_\_)。

五、 供货时间及运输：甲乙双方合同签订后当日乙方送货至甲方施工现场，运输方式及费用由乙方承担。

六、交货地点及方式:

乙方将货送至甲方路易施工现场，甲乙双方现场清点数量并签字确认。

七、结算方式：

合同签订后，乙方货物到达现场后，经甲方验收合格，付清全款

八、争议的解决

凡因本合同所引起的或与本合同有关的任何争议，应由双方当事人通过友好协商方式解决。如果不能协商一致，到\_\_\_\_市仲裁委员会仲裁。

九、附则

1、本合同如有任何未尽事宜，甲、乙方另行协商确定并签订书面补充协议。

2、本合同自甲、乙方签署之日起生效。

3、本合同一式四份，双方各执两份，自签字后即有法律效力。 以下无正文。

甲方： 乙方：

授权代表人： 授权代表人：

年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

挤塑板供销合同模板2

甲方：陕西xx公司 乙方：

依据《民法典》及其他有关法律、法规的规定，遵循平等、自愿、公平和诚信的原则，就挤塑板采购事宜充分协商，甲、乙双方达成一致，订立本协议，以兹共同遵守。

一、 工程名称：路易

9、10楼室外回填

二、 产品要求及价格：

三、总价款(人民币)：贰万伍仟伍佰元整(小写：25500)

四、技术、质量标准与质量保证产品及物理特性均达到或优于国家标准(gb10801.2—\_\_\_)。

五、 供货时间及运输：

甲乙双方合同签订后当日乙方送货至甲方施工现场，运输方式及费用由乙方承担。

六、交货地点及方式：

乙方将货送至甲方路易施工现场，甲乙双方现场清点数量并签字确认。

七、结算方式：

合同签订后，乙方货物到达现场后，经甲方验收合格，付清全款。

八、争议的解决

凡因本合同所引起的或与本合同有关的任何争议，应由双方当事人通过友好协商方式解决。如果不能协商一致，到\_\_\_\_市仲裁委员会仲裁。

九、附则

1、本合同如有任何未尽事宜，甲、乙方另行协商确定并签订书面

补充协议。

2、本合同自甲、乙方签署之日起生效。

3、本合同一式四份，双方各执两份，自签字后即有法律效力。 以下无正文。

甲方： 乙方：

授权代表人： 授权代表人：

年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

挤塑板供销合同模板3

甲方(购货方)：

乙方(供货方)：

甲方因承包工程需要，向乙方购买建筑材料，双方经友好协商，约定如下：

一、 合同内容：

甲方购买乙方所生产的b2级挤塑板，单价 立方米。

二、 合同价款及付款方式：

甲方先行支付定金 元，待材料进场后，每 立方米结款一次，年终甲方向乙方一次性支付全部材料款。

三、产品质量：

乙方保证所提供的材料货真价实，并向甲方提供材料出厂合格证、检测报告及厂家资质等完整资料。材料进场进行抽样检测，各项指标均应达到图纸要求及国家有关规范、标准的规定，尤其是防火等级必须符合要求，如其中有一项不符合要求，乙方应无条件进行退货，并承担有关的检测费用。

四、本合同签订之日起，\_\_\_\_日内乙方负责将材料运送至甲方指定地点，运送费用由乙方承担，所供数量由双方现场负责人签字认可。

五、本合同一式两份，自双方签字之日起生效。如果出现纠纷，双方进行友好协商，协商不成可向当地人民法院提起诉讼。

甲方： 乙方：

年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

挤塑板供销合同模板精选

**供销社主任述职报告怎么写八**

一年来，在县委的正确领导和上级社的精心指导下，本人以“三严三实”教育活动和“两学一做”教育活动为推手、以党的\*\*\*和十八届三中、四中、五中、六中全会精神为指导，认真履行工作职责，为构建和谐供销、推动县社综合改革和发展作出积极努力。现将本人\*\*年度履行廉洁自律各项规定和贯彻执行党风廉政建设责任制情况简要报告如下：

一、加强政治学习，不断提高思想理论修养和政策水平

本人能认真学习习近平\*\*\*系列重要讲话精神，学习党的\*\*\*和十八届三中、四中、五中、六中全会精神，积极参加党的“两学一做”教育活动。坚持读书看报，了解时事政治，使自己的思想政治觉悟不断得到提高，经常学习党风廉政建设方面有关规定，努力增强廉政意识，自觉贯彻执行党风廉政建设责任制。作为单位主要负责人，本人在上级党委的领导下，结合工作实际，我一方面狠抓业务学习，开拓进取;另一方面强调政治理论学习，全方位铸造锻炼培养自己。重温历史，学习党史，坚定信念，通过集中学习和日常工作中的自学，我进一步领会了十八届三中、四中、五中、六中全会精神，对形式与内容、外因与内因、正人与正己、权力与义务、自律与他律的内涵有了深层次的理解，从思想上构筑反腐倡廉、拒腐防变的防线。多年来，本人在巩固中深入，在创新中提高，用理论去指导各项工作的开展，取得了良好的效果。

二、认真履行好职责，努力完成全年工作任务

按照工作职能，本人在县委的领导下，积极参加党的各项学习教育活动，围绕县社经济发展规划、和谐稳定及人民群众关心的热点难点问题，不断向上级提出具体的意见和建议。对本社的综合改革、安全生产、和业务工作积极向上级社建言献策，并按有关要求履行职责、狠抓落实。对上级交办的工作，坚持高标准严要求，予以贯彻落实。同时，本人注重加强机关自身建设，树立县社机关的良好形象。廉政建设一方面从个人思想上要有正确的认识，另一方面要建立有效的体制、机制和制度，以确保全社廉政工作的顺利开展。在我社财务、业务、安全生产等工作方面实现了公开透明，本人能严明纪律，以身作则，阳光运行，坚决杜绝一切暗箱操作，始终把党和国家的利益放在首位。以上措施的实施，有力保障了县社各项工作的正常运转，保证了各项廉政措施的贯彻落实。

三、以身作则，认真执行领导干部廉洁自律各项规定

本人坚持认真学习《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》和各级党委、纪委关于领导干部廉洁自律方面的有关规定，并对照规定认真自查、自纠。在工作、生活和作风方面处处以一个领导干部的标准从严要求自己，牢固树立宗旨意识，自觉增强廉洁自律和廉政从政意识，一身正气，廉政为民，切实加强了自我教育、自我约束、自我管理，努力做到自重、自省、自警、自励。在用车、住房、使用通讯工具、参与公务接待、操办婚丧喜庆事宜等方面，无违反规定的情况，对家属子女能够严格要求，严格管理，无违法违纪问题和不廉洁行为发生;能认真执行领导干部重大事项报告制度、收入申报制度，不收受社会有价证券、支付凭证，坚决抵制跑官要官，从不参与赌博;按时参加专题民主生活会，积极开展批评与自我批评;对有关党风廉政建设方面的批评、建议能够正确对待，及时研究措施，认真整改。

在今后的工作中，我将进一步加强学习，增强公仆意识，强化自律、自警和自省，特别是在今年的“两学一做”教育活动中，本人更加重视和做到以党的先进思想指导和规范自己的行为，以党员的标准严格要求自己，以党章党规严格约束自己，牢固树立为人民服务的思想意识，大力弘扬求真务实的精神，虚心接受群众的批评和建议，在各项工作中实现新突破、新发展，争做一名合格的党员!

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn