

佛山杰夫公司以及各部门下半年工作计划

全面管理工作-夏华报告

1、以氧化铝为基础，并开拓氧化锑、母粒等产品。2、降成本：少入仓、仓储、运输、装卸、办公。3、找货源：(1)更有优势货源（价格、便利、运输、单次购货量）。(2)低品位氧化铝市场和货源。4、找客户：跨出陶瓷行业。5、了解市场行情，把握机会。

财务部-吴金堂报告

1、在以后的工作中，继续做好日常的财务，核算，管理工作，梳理工作流程，找出薄弱的财务工作流程，规范财务工作，提高财务工作效率。2、加强应收账款管理，及时提醒业务员，督促货款回收。3、今后视公司的经营销售策略如何变化，根据产品的性质，相关工作是否可以顺利开展及其他成本因素，选择不同方式来加强财务管理，降低费用，监控各项开支。4、提高财务信息质量，搞好财务分析，为相关信息使用者提供及时，可靠，有用的信息，参与公司管理计划的制定。5、继续加强理论培训学习，增强财务的宏观经济管理意识与会计理论知识。



独山独峰公司以及各部门下半年工作计划

全面管理工作-黄文彦报告

1、营销团队建设：招聘2-3名业务员、扩大营销团队；2、继续开展锑锭加工业务，争取扩充1—2个业务加工方；3、争取全年产量达1200吨以上。实现利润300万以上；4、品牌推广：做好华东市场的网络广告推广，扩大品牌影响力与知名度；5、努力寻找有优势新资源，及时反馈信息，主动占据市场行情变化；6、加强风险防控方面“防范市场行情涨跌时操作失误。积极参加每周业务会议，及时了解行情走势，调整相应策略；7、严格控制生产流程以及加强检验手段等方式保证产品质量的稳定；8、建立与完善工厂产品质量数据库。9、9月份前提出业务员目标考核方案。

分管行政和生产工作-江跃辉

1、深化公司企业文化建设：①增加公司员工之间凝聚力，更换公司简介与产品说明宣传栏，②开展岗位技能知识竞赛，③开展一次省内旅游活动。2、进一步落实好各项规章制度，提高工作效率与执行力；3、严格安全生产管理，保持公司安全生产事故与工伤事件零发生；4、执行好巡查工作，维持较好的设备运转率；5、改善生产设备与工艺控制条件，改善酒石酸不溶物控制指标，稳定产品品质；6、强化员工基础培训与引导工作，提升日常工作中的主观能动性。

分管营销工作-许彪报告

1、人员招聘：招聘业务员二名，建立3—5人的营销团队，9月份建立完整华东地区客户基本档案。2、建立办事处业务管理制度：对华东市场的管理制度进行细化和完善，严格执行市场价格及出入库管理制度，定期记录核对库存，每周汇报准备的库存数据供公司参考；3、加强销售网络：百度推广——针对华东、华北区域，英文GOOGLE搜索优化，印刷独峰锑业宣传册及其它。4、销售部每月完成100吨销量。

财务部-余英报告

1、按新会计准则、新科目、新规范制度、进行账务处理与报表编制；2、管好实物性资产，定期盘点和抽查。建立完善的产品出入库管理制度；3、正确计算各项应纳税费，按时进行纳税申报，平衡税负；4、做好财务工作计划，严格执行财务制度，保证公司资金运作的顺畅；5、加强与税务部门之间的联系，及时掌握有关税收政策信息，合理运用税收优惠政策。



杰夫管理理念：

遵制度

找差距

严执行



名誉主编：谢建龙
执行主编：刘 婵
编 辑：黄崇章 吴春颖
美工编辑：石长江

今日杰夫

深圳杰夫实业集团有限公司行政人事部主办

SHENZHEN JIEFU CORPORATION

内部交流资料

2011年7月28日

杰夫集团2011年上半年工作总结会议顺利召开

杰夫集团董事长谢建龙先生发表重要讲话

★上半年在公司全体同仁的努力下，公司的业务一派兴旺。五矿业务取得了很好的收成，锑市场虽然经历了过山车一样的起落，但我们团队经受住了市场的考验，取得了前所未有的成绩。上半年是公司有史以来经营业绩最好的时期。在这里我代表集团感谢为公司付出辛勤劳动的每一位员工。

★不进则退，退则意味着被淘汰，这是大家的共识。公司的发展是我们每一位员工的愿望。我们虽具备一定向上的实力，但我们上面就是天花板了，要发展就必须突破目前的瓶颈。包括理念的创新、团队的组建和业务的拓展等。我希望集团各企业，各位同事统一行动起来，为实现下半年的目标及未来发展做出贡献。

杰夫集团各部门下半年主要工作计划

行政部-刘婵报告

※1、招聘五矿部经理、投资部经理、侨银投资总经理或常务副总。督办东莞杰夫、独峰锑业招聘。加强销售队伍的管理工作。完成时间12/1/2011。※2、选聘、招聘杰夫矿业总经理或常务副总，完成杰夫矿业高管团队的组建工作。完成时间09/30/2011。※3、加强集团行政部人员的培训工作，提高集团行政系统的管理能力。每半个月召开一次部门会议，根据工作职责检查相关工作。※4、加强下属企业行政人员的培训，每月召开一次视频会议，掌握并每月向总经理汇报人事、进度情况。※5、完成行政系统内的工作分工绩效考核工作。※6、制订和实施网站改善计划和网络安全管理计划。

五矿部-宗思报告

※1、建立原料基地：划分区域，集中拜访工厂，每种产品至少5家供应商。※2、分析供应商的产能、产量和销售情况。※3、积累客户资源：建立客户资源数据库，每种产品至少5个客户。※4、分析客户采购习惯及特点：如采购量、规格、品牌、包装、价格、付款方式、交货方式等※5、规范部门管理：制定部门采购、销售流程管理。

投资部-孙小广报告

※1、对现有参股企业进行常规性走访。
※2、制定完善投资管理制度。
※3、草拟和制定杰夫集团的股权激励、退出方案。

财务部-何龙报告

※1、真正提高集团财务系统的工作效率，杜绝差错事故再发生。※2、进一步规范会计基础核算，提高会计基础工作质量，完善集团各控股企业的内部管理报表体系，形成财务报表分析的制度。※3、做好集团及下属企业的税收筹划工作，加强与税务部门沟通，合理降低集团总体税负水平。※4、完善集团各项财务管理制度，重点加强对存货、应收等资产的管理，完善集团内部控制体系，提高管理效率和效果，同时有效的降低和规避风险。※5、完善集团的全面预算管理工作，通过预算加强工作的计划性，对比预算执行情况及时分析经营存在的问题。※6、再寻找一家银行开展融资贷款业务，合理安排资金投放，提高资金的使用效率。※7、完善财务系统组织分工，建立绩效考核体系。※8、加强财务专业技能培训的工作，提升专业素质能力。

杰夫经营理念：

诚信

高效

创新

杰夫集团-谢建龙董事长

公司治理情况:

- 1、人才引进工作，取得一定成效。财务系统配备了三位经理，其他岗位也配备了多名员工。
- 2、各企业管理团队的组建工作，选聘了独山常务副总经理。
- 3、目前公司日常治理工作正常开展，但同时也存在一些问题。（1）集团及各下属企业中层以上岗位还未配齐领导，部分在岗领导未发挥应有的作用。（2）部分管理人员的理念落后，创新力差，综合素质、工作效率跟不上公司发展。（3）公司的培训深度、力度不够，效果不理想。①投入少。②针对性不强。③也有员工不求上进的情况。（4）公司的制度建设停滞、执行力不够。（5）上半年发生的三起因工作效率低或工作不负责任造成的重大事故。

采取积极有效的措施做强杰夫牌氧化锑业务:

- 1、招聘、配备有实力的营销人员，组建矿业营销中心、东莞杰夫和独峰锑业的销售团队
- 2、加强销售、采购的管理，防范市场风险。加强原料基地的建设，制订、实施原料采购策略，提高杰夫原料采购的竞争力。
- 3、规划市场区域的划分，按公司、业务人员划分业务区域，拓展、维护客户，组建销售网络。
- 4、年内出台销售人员的激励措施，调动销售人员的积极性。公司对董事会，部门对公司，业务员对部门进行考核。
- 5、加强杰夫牌产品的质量管理控制。提升“杰夫牌”的市场竞争力。
- 6、年末考察云南、甘肃等地矿山、冶炼厂，按王总提出每半月统计全国原料供应企业的库存，掌握原料产、供库存及价格的动态。



杰夫矿业各部门下半年主要工作计划

锑部-赵霞Franky报告

工作中存在问题：1、采购、销售表格需要进一步完善：目前表格统计的功能需进一步完善，以后可将每月已收款的合同跟踪根据实际情况再次核算，让业务员明确自己到底实现多少利润。2、加深同现有供应商的联系。3、如何有效的稳定现有客户，客户开发力度。4、加强团队的凝聚力，建立部门业务员考核方案，奖金分配方案。

下半年的主要工作目标：1、完成销售2500吨，实现净利润270万。2、实现新客户成交5个。3、制定部门业务员考核方案及整理完成业务员培训资料。4、完善部门合同跟踪表，准备计算业务员利润。5、完成物流部门运输合同续签、保险协议续签及新保险公司合作、制定货物进出货流程要求。对公司发展的建议：1、关于锑业务方面，公司应建立明确的短期，中长期目标，明确公司定位。2、矿业及下属公司氧化锑业务应进行整合，集中资源优势，发挥各自的所长，而不要人人都是“小公司”。3、将目前所收集到的公司员工反映的问题，落实到人逐项解决，建立解决时间表，而不要同样的问题年年提，容易造成员工的懈怠心理。

财务部-张绍国报告

- ※1、完善财务软件的使用情况，解决子公司使用时速度慢、经常掉线的问题；同时指导大家用好软件。
- ※2、完善财务账套，将科目设置细化，将各公司的核算方法统一。
- ※3、记账凭证里仓库出入库单据的完善工作。

有色部-阮成勋报告

※1、开拓市场，网上搜索，寻找更多的客户---年底前完成。※2、制定采购中心实施办法，推动执行---8月底前完成。※3、与国内外客户保持良好沟通，掌握市场发展动态。※4、控制风险，催收到期货款。

珠海金海龙公司以及各部门下半年工作计划

全面管理工作-陈力报告

- 1. 8月前做好廉江金海龙房地产公司股权转让工作，回笼第一期资金3000万元。
- 2. 珠海项目投资放缓。抓好基础建设，为未来地产项目打基础、做准备。
- 3. 招聘房地产专业评估、策略及经营管理的人才。
- 4. 继续挖掘、洽谈珠海

财务部-彭宝钰报告

- 一、财务基础工作：1、从8月开始，对子公司廉江金海龙房地产有限公司的每月报表进行合并，综合体现珠海公司的整体实际财务状况。每月初收集廉江金海龙公司的财务报表，进行合并上报集团。
- 2、8月前处理好廉江金海龙股权转让的相关财务事项，提供相关财务数据及计算相关财务费用。
- 3、每月整理、复核好相关报销单据编写记账凭证，在次月五号前根据复核无误的记账凭证完成对报表的编制，并上报集团。加强全面预算管理，严格化、合理化控制费用的支出。
- 二、资金的支付坚持原则性与谨慎性结合，核算与监督同步的管理模式，使资金的流动方向及用途更加清晰明确。



东莞杰夫公司以及各部门下半年工作计划

全面管理工作-刘小平报告

- 一、销售工作及目标：1、实现自主销售600吨，利润150万。2、转变营销思路，考虑营销模式，做好波段操作。3、改变营销环境，争取销售量和利润。
- 二、生产工作：1、实现生产量2500吨，其中氧化锑2000吨、母粒300吨、其他200吨。2、氧化锑工艺的持续改进，增加产量。氧化锑后处理进一步完善，生产设备的跟进。3、塑胶母粒系统的扩展业务。
- 三、管理工作：1、招聘到2-3名优秀业务人员，组建销售团队，建立华南销售网络。
- 2、加强员工的培训工作。做好各项制度的宣传与执行。3、加强行政人员内部的管理素质及提高工作管理水平。
- 4、员工的文体活动增强。

分管营销和质检工作-林峰报告

- 一、销售部：1、完成销售计划，争取完成目标1000吨。2、努力开发5个的优质客户，保持与客户的联系与沟通。3、按公司要求招聘1-2名业务经理，加强业务员的培训和指导工作。4、重新划分区域，9月份前摸清华南区客户的情况，建立客户档案和销售网络。5、9月份与财务部合作提出业务目标管理方案。
- 二、质检部：1、继续做好实验室的分析检测工作。2、加强对生产现场的质量监督，预防产品质量事故发生。3、对新进化验员陈方妹制定培训及考核方案。4、组织工厂相关人员参加外部的ISO9001知识培训，并在公司内部对员工进行ISO9001培训。

财务部-姜光明报告

- 1、提升效率，明确工作分工，争取在每月5日之前完成各项报表与分析。
- 2、每月不定时盘点现金，加强对现金管理。
- 3、完善各项财务制度，各项工作专人跟进，财务参与应收款的跟催。
- 4、加强融资工作，解决东莞杰夫流动资金，做好与各银行接触工作。
- 5、开展内部培训---提升专业知识，暂定一个月一次。



广西侨银公司下半年工作计划

管理以及业务工作-何明佳报告

- 1、下半年招聘总经理或常务副总，组建领导团队；招聘投资营销人员，组建经营团队。
- 2、寻找1-2个实实在在的投资项目，写出可行的书面报告向公司报告。
- 3、寻找锑、钨的货源渠道，开展贸易活动。