# 2024年企业年度经营计划属于(16篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-07-18

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。企业年度经营计划属于篇一公司为国内著名钢材制造商之一，以生产建筑用钢材为主，...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**企业年度经营计划属于篇一**

公司为国内著名钢材制造商之一，以生产建筑用钢材为主，已有38年的生产历史，历年平均钢材产量最高为40万吨，最低为35万吨，公司员工总数为470名。

第二部分 年度工作计划形成步骤

1.准备阶段。

20xx年12月2日，以这一年的生产实际与预测为基础，对下一年做出展望，由各部门经理向总经理提出报告。

2.立案阶段。

20xx年12月4日，由各部门负责人召集部门内员工协助制定部门“年度工作计划”，并由总经理助理进行总体整理。

3.审议及调整阶段。

20xx年12月11日由总经理召开会议，主管级以上人员参加。

4.决定及公布阶段。

经过半个月的充分研究后，于20xx年12月15日召集全公司管理人员会议并公布计划，参加人员为各部门负责人(经理)，并由经理将计划内容告知员工。

第三部分年度工作计划内容

1.20xx年度展望。

(1)营销管理方面：国内对建筑钢材需求较旺，建筑钢材销售市场较广。公共建设属于买方市场，政府议价能力高，边际利润可能会受影响，但总收益可能增加。

(2)公司财务状况方面：资金充足，财务健全，能充分发挥灵活运转功能。

(3)生产设备方面：由于生产设备逐渐陈旧，在20xx年度设备操作故障及磨损率可能比以前高。

(4)人力资潺投入：20xx年度公司推行多项工作的管理革新，强化组织功能收效颇大，员工工作积极性较高，人员能积极配合生产需求;现场主管虽具备实

地作业的能力，但有些主管的管理水平仍需要通过在职训练予以加强。

(5)生产所需原料供应：因东部矿源已接近枯竭，西部采矿区的开发应加紧进行。

(6)其他影响生产活动的外在因素：环保问题、夏季的限电问题等都会导致生产成本上升。

2.20xx年度工作方针及目标。

(1)积极推行目标管理，提高总体生产效率，以年产钢材60万吨为目标。

(2)降低生产成本2.5%，提高产品质量，增强市场竞争能力。

(3)秉承“诚信负责”的厂训，创建“创造生产”、“生产创造”及“以厂为家”的企业文化。(以下为各部门工作计划)

3.营销部工作计划。

(1)采购铁矿石，并运送至厂区总计1600万吨。

(2)煤炭用量较前五年平均减少8.5%以上，以降低成本。

(3)尝试新法供热炼铁，节省人工费用。

(4)控制运煤矿车运转时数，节省燃料油量。

4.制造部门工作计划。

(1)轧碎量、供热煤应用量、钢材的生产量及钢材包装发货量如下表所示(略)。

(2)充分运用人力资源并发挥其机能，冷季减少临时工40名.员工加班须妥善控制，以减少加班费l2%。

(3)生产用燃煤、电力和燃料油节省4%。

5.品质部工作计划。

(1)开设质量管理培训班。

(2)检验采购仪器。

(3)专题研究影响钢材质量的主要因素。

6.财务部工作计划。

(1)由财务部门拟订“成本中心”制度，用以评核各部门工作效率，强化“降低成本”目标，并将其结果引导“利益中心”施行。

(2)加强物料管理，减少库存物料，以免积压资金。

(3)改进采购，以合理价格购进适合质量要求的物料。

7.行政部工作计划。

(1)确立设备预防保养制度，制作预防保养卡片。

(2)制定各月份设备整修计划。

(3)研究原有配件的修理并尽可能利用废料，以节省费用。

(4)尽可能缩短处理设备临时故障的时间。

8.人事制度革新计划。

(1)于年初推行人事制度合理化，并综合管理员工的福利措施事项以及处理员工申诉问题。此外，加强与工会的联系与沟通。

(2)以点数法施行员工“工作评价”制度，确立合理薪金制度。

(3)建立合理的员工奖惩制度，每月选拔优秀的员工4名，公开表扬其先进事迹，作为其他员工的榜样。

(4)退休人员分批办理退休手续，其职位通过招聘由青年新秀担任。

9.培训工作计划。

(1)运用在职培训基金，设立培训教室举办下列培训：领班培训 30人 三班次 电工 24人 四班次操作工 120人 四班次

(2)培训内容：

①公司文化教育;

②专业知识：

③预防保养;

④标准操作法。

(3)利用各种聚会对各部门经理进行教育。

(4)选举经理接班人参加各种培训班，学习新技能，使其返厂后能担任厂内训练班讲师。

第四部分计划的施行与检查

本公司为加强计划可行性，将于执行前再对计划加以检查及修正，每月20日例行会议将检查当月计划并修正下月预算。此外，规定各部门召集领班人员于周六开检查会，拟订下周工作方向，订出原料预定需求，由此而推进细分化日程计划。各种生产报表的填写，务求详细，以供管理者决策参考。

第五部分激励措施及计划成果奖励

1.设“生产奖金”，以每日生产钢材20xx吨为准，超过l 500吨奖金1500元，奖金累积总额于次月初平均分给线上工人。

2.每日生产数量，累积生产奖金与预定生产量的差距等资料公布于大门口处布告栏，明示员工。

3.在大门进口处树立“发挥团队精神”的石碑以及“向60万吨钢材挑战”的标语数联，以激励员工。

4.配合7月份“工作评价”制度的施行，调整员工待遇l2%。视工作实绩而定。

5.为提高员工工作热情，分批举办国内外旅游活动。

**企业年度经营计划属于篇二**

一、深入开展建功立业竞赛，促进企业经济效益的提高

企业的发展，关键在于充分发挥职工的首创精神和生力军作用。在新的一年里自来水公司工会把坚持服务企业经济建设做为工作的指导思想，以市场为导向，以卓有成效地开展建功立业竞赛为重点，积极引导广大职工群众投身到振兴和发展企业中来。

1、强化学习培训，不断提高职工队伍的整体素质。

\_\_年自来水公司工会把提高职工素质作为一项重要工作纳入议事日程，充分发挥文化阵地优势，有针对性地加强职工的岗位技能和新技术的培训，引导职工不断增强历史使命感，主人翁现任感，时代紧追感，牢固树立“科学技术是第一生产力”的观念，不断提高市场竞争意识，产品质量意识，诚实守信意识和终身学习意识，自觉地学习新知识，钻研新技术，努力培养一专多能的复合型人才和适应企业发展需要的知识型职工队伍。

2、强化竞争机制，卓有成效的开展竞赛活动。

今年，公司工作根据公司年度的总体目标，结合公司的实际，选准切入点，强化竞赛机制，围绕“提高水质，节能降耗，安全生产等方面，动员和组织职工开展”“劳动竞赛，合理化建议、岗位练兵、技术革新”等建功立业竞赛活动，力争做到全员参加，常抓不懈，使竞赛活动上层次，上水平，真正收到实效。

二、深入实施送温暖工程，大力扶持发展家庭经济，促进企业的稳定

稳定是企业发展的前提，是压倒一切的硬道理，做好困难职工的走访，解决他们的后顾之忧，是促进职工队伍稳定的有效途径，工会组织做为职工群众的生活第一知情人、第一协调人、第一报告人、在关心职工生活方面应着力做好以下工作。

1、坚持经常走访调查，随时了解掌握职工的生活状况，有针对性地做好扶贫解困工作。

2、坚持重大节日的走访慰问与日常扶贫解困工作，尽最大努力保证职工的基本生活。

3、做好低保工作。

4、认真落实各级领导的包保责任制定期走访，密切党、干群关系。

5、抓好家庭经济扶持工作，通过典型宣传，技术培训，提供信息促进家庭经济的发展。

6、做好职工安康保险和女工特殊疾病保险工作，把“好事”办好。

三、抓好职代会达标升级活动，促进民主管理工作再上新台阶

1、坚持完善职代会制度，充分发挥职代会的作用。

重点落实《亚光有限公司职工代表大会工作规范》，依法行使职代会的各项职权，提升职代会质量，群策群力，促进企业健康发展。

2、坚持和完善厂(场)务公开工作制度，认真搞好厂(场)务公开。

3、认真做民主测评领导干部工作。

4、抓好职工代表的培训。

5、强化平等协商，集体合同机制推动企业各项式作进程。

平等协商和集体合同制度是工会参与调整劳动关系，维护职工合法权益的重要手段，是职工和企业协商解决劳动关系问题的有效途径，对促进企业发展具有十分重要的意义，因此及时签订集体合同，监督行政认真履行集合合同至关重要，集体合同要经过职代会集体讨论后签订，做到内容全面，针对性强，实事求是，生产生活兼顾，避免形成主义，使集体合同制度真正发挥作用，收到实效。

四、以提高职工素质和工会工作整体水平为目标，积极组织开展各项活动，增强工会组织的凝聚力和向心力。

1、继续深入开展巾帼建功十大状元竞赛活动，在20\_\_年扎扎实实地开展巾帼建功十大状元竞赛活动，收到了良好的效果的基础上，年，将此项活动继续深入开展下去。要及时发现典型、选树典型、宣传典型，召开总结表彰会，以点带面，推动活动向纵深发展，充分发挥女职工的“半边天”作用。

2、继续深入开展创建十星级文明家庭活动

深入贯彻《社会主义公民道德建设实施纲要》，在职工和家属中大力倡导遵守社会公德，做一个好公民;恪守职业道德，做一个好职工;弘扬家庭美德，做一个好家庭成员。努力营造遵纪守法、文明从业、优质服务、竭成奉献的良好风气。

3、继续抓好“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。

\_\_年，公司工会将在全公司范围内进一步深入开展“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。xx大精神、党的xx届三中全会精神和中国工会十四大精神的新高潮。二是要要进一步深入开展好群众性读书活动。要建立健全职工读书自学活动领导机构和网络，加强基地建设，做好相关书籍的推荐，引导职工加强对发展林产工业、林地经济、绿色食品等方面知识的学习。鼓励职工自学成材，岗位成材，及时选树典型，努力建设一支学习型、知识型和智能型的职工队伍。三是有针对性地搞好各种培训。公司工会计划在年内举办法律知识培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，提高职工的整体素质。

4、继续深入开展再创模范职工之家活动。

根据公司工会制定的《深入开展再创模范职工之家方案》的要求，结合公司实际认真制定建家规划、充实建家内容，提高建家活动的档次和水平。

5、继续抓好文化阵地和队伍建设，开展好丰富多彩的文体活动。

五、以促进劳动关系的和谐稳定为目的，认真履行好工会组织的基本职责

建立和谐稳定的劳动关系，企业发展规划，重大改革方案、劳动、工资、社会保险等与职工切身利益密切相关政策的制定，积极提出工会的建议和主张，认真做好职工的思想工作，及时与行政搞好沟通，加大劳动争议调节力度，维护好职工的利益。二是要切实加强工会劳动保护工作。要建立健全工会劳动保护监督检查网络，完善劳动保护安全检查制度，加强安全宣传教育，开展好“安康杯”系列活动，要积极配合行政搞好安全生产检查，督促企业改善职工劳动安全卫生条件，保证职工身心健康，为企业发展生产提供安全保障。

\_\_年，工会工作充满新的机遇和挑战。解放思想，更新观念、积极探索、求实创新、与时俱进地开创工会工作的崭新局面，为圆满完成公司年的奋斗目标和工作任务做出积极的贡献。

**企业年度经营计划属于篇三**

一、深入开展建功立业竞赛，促进企业经济效益的提高

企业的发展，关键在于充分发挥职工的首创精神和生力军作用。在新的一年里自来水公司工会把坚持服务企业经济建设做为工作的指导思想，以市场为导向，以卓有成效地开展建功立业竞赛为重点，积极引导广大职工群众投身到振兴和发展企业中来。

1、强化学习培训，不断提高职工队伍的整体素质。

xx年自来水公司工会把提高职工素质作为一项重要工作纳入议事日程，充分发挥文化阵地优势，有针对性地加强职工的岗位技能和新技术的培训，引导职工不断增强历史使命感，主人翁现任感，时代紧追感，牢固树立“科学技术是第一生产力”的观念，不断提高市场竞争意识，产品质量意识，诚实守信意识和终身学习意识，自觉地学习新知识，钻研新技术，努力培养一专多能的复合型人才和适应企业发展需要的知识型职工队伍。

2、强化竞争机制，卓有成效的开展竞赛活动。

今年，公司工作根据公司年度的总体目标，结合公司的实际，选准切入点，强化竞赛机制，围绕“提高水质，节能降耗，安全生产等方面，动员和组织职工开展”“劳动竞赛，合理化建议、岗位练兵、技术革新”等建功立业竞赛活动，力争做到全员参加，常抓不懈，使竞赛活动上层次，上水平，真正收到实效。

二、深入实施送温暖工程，大力扶持发展家庭经济，促进企业的稳定

稳定是企业发展的前提，是压倒一切的硬道理，做好困难职工的走访，解决他们的后顾之忧，是促进职工队伍稳定的有效途径，工会组织做为职工群众的生活第一知情人、第一协调人、第一报告人、在关心职工生活方面应着力做好以下工作。

1、坚持经常走访调查，随时了解掌握职工的生活状况，有针对性地做好扶贫解困工作。

2、坚持重大节日的走访慰问与日常扶贫解困工作，尽最大努力保证职工的基本生活。

3、做好低保工作。

4、认真落实各级领导的包保责任制定期走访，密切党、干群关系。

5、抓好家庭经济扶持工作，通过典型宣传，技术培训，提供信息促进家庭经济的发展。

6、做好职工安康保险和女工特殊疾病保险工作，把“好事”办好。

三、抓好职代会达标升级活动，促进民主管理工作再上新台阶

1、坚持完善职代会制度，充分发挥职代会的作用。

重点落实《亚光有限公司职工代表大会工作规范》，依法行使职代会的各项职权，提升职代会质量，群策群力，促进企业健康发展。

2、坚持和完善厂(场)务公开工作制度，认真搞好厂(场)务公开。

3、认真做民主测评领导干部工作。

4、抓好职工代表的培训。

5、强化平等协商，集体合同机制推动企业各项式作进程。

平等协商和集体合同制度是工会参与调整劳动关系，维护职工合法权益的重要手段，是职工和企业协商解决劳动关系问题的有效途径，对促进企业发展具有十分重要的意义，因此及时签订集体合同，监督行政认真履行集合合同至关重要，集体合同要经过职代会集体讨论后签订，做到内容全面，针对性强，实事求是，生产生活兼顾，避免形成主义，使集体合同制度真正发挥作用，收到实效。

四、以提高职工素质和工会工作整体水平为目标，积极组织开展各项活动，增强工会组织的凝聚力和向心力。

1、继续深入开展巾帼建功十大状元竞赛活动，在20xx年扎扎实实地开展巾帼建功十大状元竞赛活动，收到了良好的效果的基础上，年，将此项活动继续深入开展下去。要及时发现典型、选树典型、宣传典型，召开总结表彰会，以点带面，推动活动向纵深发展，充分发挥女职工的“半边天”作用。

2、继续深入开展创建十星级文明家庭活动

深入贯彻《社会主义公民道德建设实施纲要》，在职工和家属中大力倡导遵守社会公德，做一个好公民;恪守职业道德，做一个好职工;弘扬家庭美德，做一个好家庭成员。努力营造遵纪守法、文明从业、优质服务、竭成奉献的良好风气。

3、继续抓好“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。

xx年，公司工会将在全公司范围内进一步深入开展“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。一是要再度兴起学习“三个代表重要思想，xx大精神、党的xx届三中全会精神和中国工会十四大精神的新高潮。二是要要进一步深入开展好群众性读书活动。要建立健全职工读书自学活动领导机构和网络，加强基地建设，做好相关书籍的推荐，引导职工加强对发展林产工业、林地经济、绿色食品等方面知识的学习。鼓励职工自学成材，岗位成材，及时选树典型，努力建设一支学习型、知识型和智能型的职工队伍。三是有针对性地搞好各种培训。公司工会计划在年内举办法律知识培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，提高职工的整体素质。

4、继续深入开展再创模范职工之家活动。

根据公司工会制定的《深入开展再创模范职工之家方案》的要求，结合公司实际认真制定建家规划、充实建家内容，提高建家活动的档次和水平。

5、继续抓好文化阵地和队伍建设，开展好丰富多彩的文体活动。

五、以促进劳动关系的和谐稳定为目的，认真履行好工会组织的基本职责

建立和谐稳定的劳动关系，是工会组织践行“三个代表”重要思想的具体体现。根据企业改革、改组、改制的具体实际，积极参与企业发展规划，重大改革方案、劳动、工资、社会保险等与职工切身利益密切相关政策的制定，积极提出工会的建议和主张，认真做好职工的思想工作，及时与行政搞好沟通，加大劳动争议调节力度，维护好职工的利益。二是要切实加强工会劳动保护工作。要建立健全工会劳动保护监督检查网络，完善劳动保护安全检查制度，加强安全宣传教育，开展好“安康杯”系列活动，要积极配合行政搞好安全生产检查，督促企业改善职工劳动安全卫生条件，保证职工身心健康，为企业发展生产提供安全保障。

xx年，工会工作充满新的机遇和挑战。让我们以“三个代表”重要思想为指导，解放思想，更新观念、积极探索、求实创新、与时俱进地开创工会工作的崭新局面，为圆满完成公司年的奋斗目标和工作任务做出积极的贡献。

**企业年度经营计划属于篇四**

一、20xx年品质达成策略和改善经营目标

回顾20xx年经营品质亏损原因、qcd达成低的因素，有机台设备、人工、治具影响分析，为20xx年需逐步改善目标。

二、20xx 年品质核心经营目标

(1)改善方案(第一季度)

1、将老化机台及维修费用偏高设备转卖出，引进新设备。

2、二次加工投入plc自动化削边设备，节省人力及品质稳定。

3、喷砂粗度检测仪、涂装膜厚仪分阶段性导入达到各工序的品质要求。

4、工序间品管岗位配置补充，计划分日、周、月、季，全员做品质教育训练宣导及并做考核鉴定。

(2)改善方案(第二季度)

1、车间环保、5s点检整顿计划，创造员工良好的工作环境。

2、压铸车间地板凹坑整修平坦。

3、喷砂车间粉尘，引进吸尘设备改善。

4、压铸熔铝炉目前使用颗粒燃料，评估导入天然气及自动熔炼炉设备，以提升出汤量及环保。

5、品质教育训练学员考问评鉴。

(3)改善方案(第三季度)

1、涂装设备评估引进更新半自动化设备，改善手工喷涂操作弊端。

2、评鉴第一、二季度各方案落实状况。

3、教育训练终期各干部验收考试成果。

(4)改善方案(第四季度)

1、机台设备大修、项修、检修年检编列安排。

2、plc自动化设备，依订单结构及产品需求增编列购入新机数量。

3、针对品质未达标的干部及作业员工，进行岗位调整至次要岗位。

4、综合年度经营状况做qcd评鉴、考核，对有达标的干部依考核进行奖励，对未达标的人员惩处。

三、经营目标表

(一)产品策略

市场策略需要品牌策略和价格策略的强力支撑和支持。

20xx 年公司的整体经营策略即：在确保品牌的基础上，在设计、质量、服务和价格上，始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，降低单位产品的毛利润，提升并稳定总销量，实现利润总量最大化。为此，应采取下列措施：

1.手工砖产品以陶瓷马赛克为主，辅助100与150规格手工砖，加大配套产品的设计与开发(主要指配件及个性化产品)。以“立足国内，推动出口，稳固oem”为策略，保障常规产品生产;以“依据需求，适当投入，量力开发”为策略，满足部分客户来样定制的需求。

2.陶瓷酒瓶以市场为导向，稳定重点客户大批量产品的生产，开拓小订单高利润的高端酒瓶。推行“抓住重点，整合资源，完善细节，降低成本”为目标，保障重点客户批量产品的交货及时，主要泥釉料自我开发，降低花纸、包材等外购物料的采购成本，保证酒瓶项目对公司利润的贡献。

(二)品牌与渠道建设

经过近三年的经营，“赛德陶瓷马赛克与手工砖”已经成为行业内的优势品牌，具有较强的号召力;在市场上和消费群中具有良好的美誉度。因此，20xx 年，公司必须集合品牌资源，区分目标客户群，综合运用展会、旗舰店、工程等通路，集中力量向海外市场和中国区市场推广赛德陶瓷产品。为此，相应措施如下：

1. 销售公司“赛德马赛克”为主打品牌，以展会、经销商等通路为手段，以海外建材商、采购商和经销商为目标大力开展招商活动。

2. 以“精细营销”为手段，优化客户资源，规范专卖店建设与产品硬软件一体化展示，加强客户分类管理，完善价格体系监控。

3. 提升与设计师、设计院的合作，抢占星级酒店、高级会所等高端市场。

4.陶瓷酒瓶采用以商招商、广告招商、专员招商、展会招商等手段，稳定老客户，开发新客户，保障大客户，使酒瓶产销实现飞跃式发展。

四、实现目标的保障措施

(一)经营资源保障

1.公司新增投资200万元，建立酒瓶新仓库及陶瓷设备的搬迁，确保生产场地周转顺畅。

2.酒瓶销售部必须始终围绕客户要求做好样品打样、接单、收款及售后服务等工作，必须按照公司年度经营目标和客户需求，主动、高效组织销售活动。

3.按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，规范生产工艺流程，以最优的品质成本，为销售一线准时提供合格产品。

4.生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产中心各级干部的关键所在，必须列入各级干部的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素(合同审核、质量验收、交货及时)，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的材料成本控制在50%以内。

(二)办公室

“服务、支持、指导”是人力资源管理永恒的宗旨，保障供、产、销等部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善人力资源管理，是行政人事部20xx年的三大任务。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1.加快人才引进：以《20xx 年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保生产、营销、技术等部门的用人需求;建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在20xx 年1月31 日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2.加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，提升员工的职业和经营素质。

3.建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、待遇在内的分配体系;并在施行中不断地加以检讨和完善。

4.建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由行政人事部牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，20xx 年3月1 日起，总经理对公司经营团队实施考核;于20xx 年3 月1 日起，董事会对公司核心领导层施行考核;绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

(三)综合管理保障

市场竞争特别是陶瓷产品竞争的加剧，必然在公司支持力度上体现，客户必将更加关注价格、服务、媒体宣传活动上的措施;公司将20xx年定义成为未来3—5 年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1.由办公室行政总监主导，其他业务部门积极参与，集合内外资源，自20xx年1 月1 日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用3个月时间，建立起包括人才管理、营销管理、现场生产工艺流程管理、经济责任奖惩等在内的顺畅的、高效的管理体系。管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实用性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系打好基础。

2.按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

(四)财务资源保障

20xx 年，公司将为一线部门提供优势财务资源，在成本核算、收入、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务部必须从下列四个方面加大监测和监控力度：

1.逐步下放费用审批：财务部按“责任部门”和“成本部门”的思路，将各类费用的初审权下放给各部门经理，以便形成权责对等机制;财务部在费用流向的合理性等方面加强监测。

2.主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走

出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。

3.整合公司资源：由财务部主导，对公司资源的工商、银行、税务、资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。

4.健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注经营、广告活动背后的财务信息流。

(五)组织管理保障

1.由总经理负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。

2.由常务副总经理负责，20xx年1月31日前，以总经理为授权方，与生产副总经理、技术部、采购部签订《部门责任书》，对订单完成率、合格率、工艺流程管理及采购管理等事项量化落实。

3. 由生产副总经理负责，20xx 年1月31日前，以常务总经理为授权方，与生产部各主管签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤事故，确保年度重大工伤事故控制为零。

4.由各部门经理负责，20xx年1月31日前，对各项目标进行层层分解，并与各级领导签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级领导的《目标管理责任书》统一汇集于办公室，实施归口管理。

5.由财务经理负责，20xx年1月31日前，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

6.由营销副总经理负责，组织每月/季 “销售成果与经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到：20xx 年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划;要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

(一)更新观念，创新管理

公司认为，要达成20xx 年的经营目标，首先要更新观念，各级领导和全体员工

必须彻底摈弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“行业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在公司日常生产管理、销售管理、技术开发及后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

(二)切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要;执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。公司要求，各级领导和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我，责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

(三)业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂;任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是20xx 年公司经营指标的“核心之重”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部(包括团队成员)和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。总之，公司希望并要求：所有赛德员工，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“行动成就梦想”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献!

**企业年度经营计划属于篇五**

一、20\_\_年品质达成策略和改善经营目标

回顾20\_\_年经营品质亏损原因、qcd达成低的因素，有机台设备、人工、治具影响分析，为20\_\_年需逐步改善目标。

二、20\_\_ 年品质核心经营目标

(1)改善方案(第一季度)

1、将老化机台及维修费用偏高设备转卖出，引进新设备。

2、二次加工投入plc自动化削边设备，节省人力及品质稳定。

3、喷砂粗度检测仪、涂装膜厚仪分阶段性导入达到各工序的品质要求。

4、工序间品管岗位配置补充，计划分日、周、月、季，全员做品质教育训练宣导及并做考核鉴定。

(2)改善方案(第二季度)

1、车间环保、5s点检整顿计划，创造员工良好的工作环境。

2、压铸车间地板凹坑整修平坦。

3、喷砂车间粉尘，引进吸尘设备改善。

4、压铸熔铝炉目前使用颗粒燃料，评估导入天然气及自动熔炼炉设备，以提升出汤量及环保。

5、品质教育训练学员考问评鉴。

(3)改善方案(第三季度)

1、涂装设备评估引进更新半自动化设备，改善手工喷涂操作弊端。

2、评鉴第一、二季度各方案落实状况。

3、教育训练终期各干部验收考试成果。

(4)改善方案(第四季度)

1、机台设备大修、项修、检修年检编列安排。

2、plc自动化设备，依订单结构及产品需求增编列购入新机数量。

3、针对品质未达标的干部及作业员工，进行岗位调整至次要岗位。

4、综合年度经营状况做qcd评鉴、考核，对有达标的干部依考核进行奖励，对未达标的人员惩处。

三、经营目标表

(一)产品策略

市场策略需要品牌策略和价格策略的强力支撑和支持。

20\_\_ 年公司的整体经营策略即：在确保品牌的基础上，在设计、质量、服务和价格上，始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，降低单位产品的毛利润，提升并稳定总销量，实现利润总量最大化。为此，应采取下列措施：

1.手工砖产品以陶瓷马赛克为主，辅助100与150规格手工砖，加大配套产品的设计与开发(主要指配件及个性化产品)。以“立足国内，推动出口，稳固oem”为策略，保障常规产品生产;以“依据需求，适当投入，量力开发”为策略，满足部分客户来样定制的需求。

2.陶瓷酒瓶以市场为导向，稳定重点客户大批量产品的生产，开拓小订单高利润的高端酒瓶。推行“抓住重点，整合资源，完善细节，降低成本”为目标，保障重点客户批量产品的交货及时，主要泥釉料自我开发，降低花纸、包材等外购物料的采购成本，保证酒瓶项目对公司利润的贡献。

(二)品牌与渠道建设

经过近三年的经营，“赛德陶瓷马赛克与手工砖”已经成为行业内的优势品牌，具有较强的号召力;在市场上和消费群中具有良好的美誉度。因此，20\_\_ 年，公司必须集合品牌资源，区分目标客户群，综合运用展会、旗舰店、工程等通路，集中力量向海外市场和中国区市场推广赛德陶瓷产品。为此，相应措施如下：

1. 销售公司“赛德马赛克”为主打品牌，以展会、经销商等通路为手段，以海外建材商、采购商和经销商为目标大力开展招商活动。

2. 以“精细营销”为手段，优化客户资源，规范专卖店建设与产品硬软件一体化展示，加强客户分类管理，完善价格体系监控。

3. 提升与设计师、设计院的合作，抢占星级酒店、高级会所等高端市场。

4.陶瓷酒瓶采用以商招商、广告招商、专员招商、展会招商等手段，稳定老客户，开发新客户，保障大客户，使酒瓶产销实现飞跃式发展。

四、实现目标的保障措施

(一)经营资源保障

1.公司新增投资200万元，建立酒瓶新仓库及陶瓷设备的搬迁，确保生产场地周转顺畅。

2.酒瓶销售部必须始终围绕客户要求做好样品打样、接单、收款及售后服务等工作，必须按照公司年度经营目标和客户需求，主动、高效组织销售活动。

3.按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，规范生产工艺流程，以最优的品质成本，为销售一线准时提供合格产品。

4.生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产中心各级干部的关键所在，必须列入各级干部的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素(合同审核、质量验收、交货及时)，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的材料成本控制在50%以内。

(二)办公室

“服务、支持、指导”是人力资源管理永恒的宗旨，保障供、产、销等部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善人力资源管理，是行政人事部20\_\_年的三大任务。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1.加快人才引进：以《20\_\_ 年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保生产、营销、技术等部门的用人需求;建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在20\_\_ 年1月31 日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2.加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，提升员工的职业和经营素质。

3.建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、待遇在内的分配体系;并在施行中不断地加以检讨和完善。

4.建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由行政人事部牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，20\_\_ 年3月1 日起，总经理对公司经营团队实施考核;于20\_\_ 年3 月1 日起，董事会对公司核心领导层施行考核;绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

(三)综合管理保障

市场竞争特别是陶瓷产品竞争的加剧，必然在公司支持力度上体现，客户必将更加关注价格、服务、媒体宣传活动上的措施;公司将20\_\_年定义成为未来3—5 年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1.由办公室行政总监主导，其他业务部门积极参与，集合内外资源，自20\_\_年1 月1 日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用3个月时间，建立起包括人才管理、营销管理、现场生产工艺流程管理、经济责任奖惩等在内的顺畅的、高效的管理体系。管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实用性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系打好基础。

2.按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

(四)财务资源保障

20\_\_ 年，公司将为一线部门提供优势财务资源，在成本核算、收入、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务部必须从下列四个方面加大监测和监控力度：

1.逐步下放费用审批：财务部按“责任部门”和“成本部门”的思路，将各类费用的初审权下放给各部门经理，以便形成权责对等机制;财务部在费用流向的合理性等方面加强监测。

2.主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走

出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。

3.整合公司资源：由财务部主导，对公司资源的工商、银行、税务、资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。

4.健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注经营、广告活动背后的财务信息流。

(五)组织管理保障

1.由总经理负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。

2.由常务副总经理负责，20\_\_年1月31日前，以总经理为授权方，与生产副总经理、技术部、采购部签订《部门责任书》，对订单完成率、合格率、工艺流程管理及采购管理等事项量化落实。

3. 由生产副总经理负责，20\_\_ 年1月31日前，以常务总经理为授权方，与生产部各主管签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤事故，确保年度重大工伤事故控制为零。

4.由各部门经理负责，20\_\_年1月31日前，对各项目标进行层层分解，并与各级领导签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级领导的《目标管理责任书》统一汇集于办公室，实施归口管理。

5.由财务经理负责，20\_\_年1月31日前，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

6.由营销副总经理负责，组织每月/季 “销售成果与经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到：20\_\_ 年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划;要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

(一)更新观念，创新管理

公司认为，要达成20\_\_ 年的经营目标，首先要更新观念，各级领导和全体员工

必须彻底摈弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“行业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在公司日常生产管理、销售管理、技术开发及后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

(二)切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要;执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。公司要求，各级领导和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我，责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

(三)业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂;任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是20\_\_ 年公司经营指标的“核心之重”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部(包括团队成员)和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。总之，公司希望并要求：所有赛德员工，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“行动成就梦想”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献!

**企业年度经营计划属于篇六**

20xx年以来，我公司在佳宝房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保20xx年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20xx年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)、20xx年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作;办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查;编制项目申请报告，办理项目核准(发改委);完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

10-12月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(五)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右;其中基础部分需用约0.8亿元;地上商业部分约用1.4亿元;公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的二0xx年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房 号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10 - 15﹪。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是4.6 亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

**企业年度经营计划属于篇七**

今年，总公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

一、主要完成经济指标主要完成经济指标(1~11月)实现产值：万元，比去年同期增长%，超额完成全年计划指标;上缴税收：万元，比去年同期增长%，超额完成全年计划指标;实现利润：万元，比去年同期增长%，超额完成全年计划指标。

二、工作业绩

主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四方面：

(一)以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加省、市、区招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，业务参与拓宽至等地，使公司争取到更多的中标工程业务。据统计，年参加公开招标和邀请招标中标的工程项目近项(不含50万元以下工程)，工程总造价近万元。全年共签订工程合同份，预计产值亿元，其中较大的项目有：等。同时，为最大限度地规避风险，合同预算部进一步加强合同履约检查、结算等工作力度，追回工程结算书共份，其结算造价合计达亿元。同时编制和审核预结算书共份，收预、结算编制费元。

(二)以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1、严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优今年公司新开工面积达万㎡，在建工程面积万㎡，竣工面积万㎡。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕总公司“”的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度、监理每周档案制度、监理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。为保证工程质量，质安技术部先后组织了春节大检查、节后大检查、防非典卫生大检查、安全生产活动月等各类专项安全大检查，接受各级主管部门的质安检查十多次，毫不松懈地抓好项目施工管理工作，在“创优、质量、安全、文明施工、工期、资金”六大任务的管理工作中成绩喜人.为切实贯彻执行国家颁发的验收规范，总公司安排组织专业技术骨干编写了《企业施工执行标准》，保证了司属各项目部施工操作过程有章可循，使质安技术部的施工管理工作有据可依。

2、完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案今年上半年，公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。为有效加强施工队伍资质就位后的管理工作，拟制定出台《施工队伍资信评级办法(试行)》等相关规定，根据经营情况、承建项目业绩及不良行为评价等方面对各施工队伍进行评级，以便总公司在施工队伍管理方面分类管理，地一步规避企业风险，以提高企业综合素质和管理水平，确保建筑工程质量。。同时，根据社会和市场的发展形势，为健全准入制度，规范企业管理，公司在近期开展年度的施工队伍管理资审和备案工作;

3、通过iso质量认证体系版的换版和监督复查今年1月份，按贯标换版工作计划，通过对属下有关处队和主要在建工程项目部的贯标辅导和考核审查，使之同时建立和完善了质量管理体系，顺利通过广东质量认证中心的检查。随着此后运作中的持续改进和调整，管理体系日渐完善和成熟，总公司顺利通过了认证中心7月份的监督复查。

4、加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理，保证施工进度和资金划拨的均衡适度，经业务部门商讨研究，分别制发了施工队伍专用的《资金登记专用簿》和监理员专用的《项目资金使用记录薄》。通过监理员对照工地的安全、质量、进度、文明施工等相关管理制度执行情况对项目部的领款进行审批，做好资金使用登记，严格掌控工程款项支出流向，在加强资金管理、规避经营风险工作中取得了一定的成效。

(三)以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、进一步完善、健全公司内部的各项管理制度今年上半年，针对公司的管理工作，拟订了《外出参观学习》、《印章管理规定》、《项目经理使用规定》、《请销假、外勤规定》、《工作证管理规定》、《资料留底规定》《计算机文件共享规定》、《摄像摄影规定》、《仪容语态规范》、《流动人员管理规定》、《总公司员工集体宿舍管理规定》等，进一步完善、健全公司内部的各项管理制度，以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、加强学习，提高素质为有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工，公司加强企业培训工作的策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。举办了《一体化管理知识讲座》、《iso版标准实施要点讲座》，进行计算机基本操作培训，组织办理试验员岗位培训、预算员岗位培训、统计员上岗证培训、安全主任培训、项目经理安全轮训等培训，进一步提高了员工队伍的综合素质。为便于员工在工作与实践中不断学习，不断思索，创出新意，保持企业的竞争优势，8月，行政人事部摘录了有关政府部门的政策导向、建筑企业的实务问题、建筑市场的现象等研讨文章，汇编出版了《学习与思索》，员工人手一本，通过阅读，从中学到一些有用的知识，在实际工作中得到运用。或通过这些文章，启迪思维，开拓思路，立足本职，结合企业实际，为企业管理、为企业的发展多出几个好主意，多想几个好方法、好思路。

3、全力以赴，材料试验室通过国家实验室认可和计量认证考核在总公司领导和指挥下，为确保“公司”早日通过国家实验室认可与计量认证，试验室全体人员加班加点地编写质量手册和程序文件，在各部室有关人员的共同配合协作下，加紧对质量体系实施试运行，通过了试运行内部审核和管理评审，获得了《中国实验室国家认可委员会认证证书》，为公司拓展业务，创造企业新的效益增长点奠定了基础。

4、为加强管理、规避风险，组织召开多种多样、注重实效的管理会议总公司根据业务管理工作需要，召开了各部门开年座谈会、团员青年座谈会、律师听询会等各种会议，会议的及时性和务实有效性等得到员工们的一致认同。月份，6就“如何规避风险，加强施工管理”等专题召开了管理研讨会，与会人员共同探讨业务管理中的薄弱环节和解决问题的办法和措施。会后收集研讨文章共18篇，对研讨文章作整理选编，采纳应用其中可行的有实用价值的建议。

5、保证资质实力，提高企业参与竞争的综合实力为企业进一步拓展业务奠定坚实的基础，公司努力筹增业务资质，不断加强资质实力。通过公司有关领导和部门的努力，公司顺利通过审查，获得了消防资质增项和企业资信评估等级。企业资质、安全资质、房屋修缮资质,房地产开发资质正在办理年审。

6、以人为本，加强人力资源管理行政人事部进一步健全人力资源库管理办法，搜集人才资源信息，为项目部用人提供人才资源信息储备。办理了总公司员工人事代理和完成专业技术人员继续教育证书年度验证和复验工作。进一步健全劳动合同工作流程，完善签约、解约等工作，完成新一轮劳动合同签约的准备，做好年度考核考评。发放《沟通问卷》，实现员工和公司的有效沟通协调，共同营造愉悦的工作氛围。

7、强化内部管理，提高效率，扩大企业形象宣传为方便业务部办事，设计制作了《业务工作指引》;行政人事部重新编制、更新了总公司电话通讯录;为提高工作效率，加强程序管理，完善深化各项业务管理流程。建立、完善外联信息网，确保各级主管部门的管理信息和文件能及时传送到总公司，避免因信息渠道不顺畅而影响总公司的正常业务经营工作。7月中旬，宣传画册工作组的共同策划、共同把关、反复增补选材和审核的最新的企业宣传画册，终于出台了，总公司以全新的企业形象展示在客户面前，为进一步拓展业务工作打下了良好的基础。9月，公司参加了博览会建设行业成果和品牌展，进一步向社会各界展示企业形象，公司在办公室楼挂设宣传画板，为来往的客户展示公司优良工程的风采，达到深化扩大宣传的效果。

8、各类跨部门协作的业务工作组各司其职发挥作用。

9、财务部加大财税信息沟通工作力度，及时掌握国家税收政策，充分发挥了部门的职能作用。通过多方努力，进一步加大力度，取消了历史遗留的施工队伍以总公司名义开立的4个银行帐户，清理了历史遗留的建筑材料公司的税务登记证注销手续。

(四)党政工团齐心协力，开展形式多样的企业精神文明建设

党政工团齐心协力，总公司为增强企业的凝聚力和战斗力，十分重视提高员工队伍、党员队伍、青年团员的全面素质，党支部、团支部等积极配合和围绕总公司的中心工作，从各方面齐抓共管，开展了形式多样、丰富多彩、生动活泼的党团集体活动。

1、团支部组织了青年军事训练营活动。活动中大家都深刻体会到：团结就是力量;团结出凝聚力、生产力;服从命令听指挥，步调一致才能胜利。这次训练营活动，促进了员工们在日常工作中更加注意合作，达到了相互关心理解、增进感情团结的目的。

2、结合党成立周年纪念，总公司组织“七一”外出活动，举办纪念“七一”暨员工生日同贺晚会，进行了“党的知识”抢答赛等活动。活动中，积极的参与抢答，使党员和一般员工对党史、党的基本知识及党员应尽职责等加深了认识;丰富多彩的文娱节目，让员工充分展示了个人的综合素质，集体更体现出更强的团队凝聚力和战斗力。

3、纪律学习月活动中，党支部按照街的部署，安排党员参观、观看了区纪委举办的反腐倡廉的教育展览和电教宣传片，通过对典型腐败案例的深刻剖析，使党员们在警示再教育中，加强了抵制腐朽思想入侵的自觉性，增强了党员拒腐防变的能力。

4、党支部重视对向往加入党组织的优秀年轻人的教育培养，上半年转正1名党员，发展2名预备党员，为党支部注入了年轻、充满活力的新鲜血液，增强了党组织的生命力。

5、积极开展企业文化活动，组织了春节员工家属联欢晚会、年度股东大会、“第二届嘉年华”烟花及化妆晚会、“五一”友谊运动会、“三八”和“五四”纪念活动等一系列弘扬企业精神、贴近员工、激励斗志的活动，举办了“风光有情，乐趣无限”摄影展，出版企业文化之窗板报五期、企业宣传栏两期，在公司三楼大堂更换“同在一个家”的宣传画，在企业内部营造了一种奋发向上的文化氛围。

6、举办“一起走过的日子——企业与我”的征文比赛。员工们在繁忙的工作中踊跃参加，以各自的方式来抒发颂扬为我们企业发展而呕心沥血的领路人，表达对企业取得的辉煌业绩由然而生的自豪，希盼着企业的进一步发展，充分表达了对企业的认同和感情。

三、年工作计划

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断提高编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，尤其是工程管理方面的工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务规模。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部门工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员工业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效提高员工管理、服务技能和综合素质。

7、坚决贯彻市建委的开展建设行业职业技能培训工作的要求，开展对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

年，在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、众多同行企业效益滑坡、亏损甚至关闭的情况下，企业赢得了令人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步向前、蓬勃发展的光明前景。

年，我们将顺应新形势的要求，与时俱进，进一步挖掘潜力，不断拓展市场生存发展的空间，不断寻求新的经济增长点，在探索奋进中走出企业创新之路，谱写出企业发展的崭新篇章!

**企业年度经营计划属于篇八**

20\_\_年是计划的开局之年，是集团公司进一步加强管理、深挖内潜，实现超常规发展的重要一年，同时，也是我场夯实基础、加快发展，实现二次创业的重要一年。按照上级安排，20\_\_年盐场工会工作总的指导思想是：以党的xx大和xx届四中、五中全会精神为指导，围绕生产经营工作中心任务，与时俱进，

开拓创新，积极转变工作作风，切实履行职责，动员组织广大职工为实现企业健康快速发展建功立业。在具体工作中，重点抓好以下几个方面：

1、认真开展技术创新活动，增加企业经济效益。提高原盐产量和质量、严控生产成本、改善生产条件，是当前我们一切工作的重中之重，只有不断提高企业经济效益，广大职工的切身利益才能得到保障。各工会组织一定要突出中心，抓住重点，把干部职工的智慧和力量凝聚到抓生产、增效益上来。要按照科学发展观的要求，要围绕原盐提质增产、节能降耗、挖潜增效目标，组织开展全员、全过程、全方位的经济技术创新活动。要认真开展“3510”合理化建议和技术革新活动，即全年每个职工至少提3条合理化建议，每个班组完成5项小改小革，每个工区(车间)实现10项较大技术创新项目。同时，加大激励力度，20\_\_年底，场工会准备对效益较好的20个项目，进行6000—10000元的奖励，并对做出突出贡献的予以重奖。

2、认真开展劳动竞赛活动，掀起“比学赶帮超”新高潮。本着简化程序、突出实效的原则，围绕赛产量、赛质量、赛销量、赛成本、赛安全，开展好社会主义劳动竞赛活动，年底总场对全年活动竞赛中表现突出的优胜单位和个人给予奖励。要继续深化“破纪录、争一流”指标竞赛活动，各单位要将生产经营指标进一步分析，找出起决定作用的重要指标，并与历史最好水平、同行业最好水平比较，找出差距，认真开展对口赛和对手赛，争取年内再有3—5项指标创出新纪录。

3、深入开展女职工建功立业活动，充分发挥半边天的作用。组织女职工继续开展双文明巾帼建功立业活动，“三八”节期间将评出“巾帼红旗岗”、“女状元”、“先进女职工”等一系列女工先进集体和个人。

4、大力实施职工素质工程，切实加强职工队伍建设。继续做好《工会法》、《劳动法》的学习和贯彻落实。加强形势任务教育，使广大职工正确对待各种利益关系的调整，做深化改革、促进改革的中坚力量。通过举办生产管理培训班等形式，对全场工区正、副主任和技术班长全部轮训一遍，提高职工技术素质，尽快扭转被动局面。积极开展“爱我海化、爱我盐场、做文明职工”活动，帮助广大职工自觉更新知识，转变观念，提高技能，以开展职业道德建设“双十佳”评选活动为载体，培育道德型职工;以创建学习型组织活动为载体，培育知识型职工。

5、突出维护基本职责，加强维权机制建设。进一步完善以职代会为基本形式的民主管理和民主监督机制，拓宽职工参政议政渠道。深入实施厂务公开，年初，各工会组织要对全场的厂务公开栏进行一次集中补充和修订完善，将工资浮动、奖金发放、生活核算、成本控制、拉塑料扣款等内容全部公开，把民主管理和民主监督落到实处。

6、加强帮扶救助工作，努力为职工办实事、办好事。加大互助互济基金会和职工保险互助会建设力度，提高职工入会率，对符合条件的及时给予救助。深入实施“送温暖工程”，对生病、住院的职工及时组织看望。对职工突发性的家庭灾难，要及时发动职工进行捐款救助。对贫困、偏远地区的临时工，要及时组织捐衣捐物。进一步完善对特困、困难和一般性困难职工的帮扶救助服务，年底在集团公司救助的基础上，再拿出7000元以上给予救助。

7、认真履行劳动保护群众监督的职责，切实保障职工的生命健康权利。继续深入开展“安康杯”竞赛活动，普及安全知识教育，增强职工自我保护意识。加强对女职工安全卫生状况的监督，最大限度地调动广大职工生产的积极性、创造性。

8、强化职工食堂管理，提高职工生活水平。进一步建立健全成本核算、物品出入库制度，落实环境、食品和个人卫生预防措施，在饭菜多样化、价格合理化上下功夫，满足不同地区、不同层次职工的就餐需要。20\_\_年，在全场41个职工食堂中，继续开展争创“六好职工食堂”竞赛活动，搞好职工生活的意见反馈收集，有针对性地提高一线职工生活水平。

9、认真开展文体活动，活跃一线职工业余文化生活。要加强完善文化阵地基础建设，全年投资3万元左右，为一线工区、泵站配备电视机、vcd、扑克、象棋等必要设施和用品。

**企业年度经营计划属于篇九**

(一)\_\_\_\_\_\_\_\_水泥厂概况

\_\_\_\_\_\_\_\_水泥厂为中国台湾水泥制造厂家之一，建厂生产已届20xx年，历年平均水泥产量为336400吨，最低为318000吨，工厂职工总数442名，该厂的组织系

(二)年度工作计划形成步骤

1.准备阶段：1980年10月中旬，以这一年的生产实际与预测为基础，而对下一年做出展望，由各部门主任向厂长提出报告。

2.主案阶段：1980年10月下旬，由各部门主任召集科长、副科长、科专员及领班人员协助做成部门“年度工作计划”，并由助理做总体整理。

3.审议及调整阶段：1980年11月下旬由厂长召开会议，由科长级以上人员参加。

4.决定及发表阶段：经过一个月充分研究后，于1980年12月1日召集全厂干部会议公布计划，参加人员为各部门科长、副科长、科专员及领班人员，并由领班将计划内容告知职工。

(三)年度工作计划内容

1.1981年度展望：

(1)市场销售经营方面：中国台湾业界对水泥需求甚旺，销售方面无丝毫阻力。但是公共建设属于买方市场，政府议价能力高，边际利润可能会有影响，但总收益可能增加。

(2)公司财务状况方面：资金充沛，财务健全，应能充分发挥灵活运转功能。

(3)中国台湾生产设备方面：由于建厂多年，机械设备逐渐陈旧，在1981年度机械操作故障及磨损率可能较以前略高。

(4)人力资源投入方面：由于1980年度本厂推行多项工作的管理革新，强化组织功能收效颇大，职32212作士气旺盛，且人力素质亦极能配合生产需求，惟部分现场主管虽具备实地作业的能力，管理水平仍需以在职训练方面加强。另外，劳动安全亦是重点之一，空气中尚悬浮充足微尘粒子，长期下来可能会伤害现场职工健康，而部分兼职职工休假问题亦一并讨论。

(5)生产所需原料、半成品等供应。因西部矿源已竭，东部采矿区的积极开发应加紧进行。

(6)其他影响生产活动的外在因素，如环保问题，夏季的限电问题等皆会导致生产成本趋升。

2.1981年度工作方针及目标：

(1)积极推行目标管理，发挥总体生产效率，以生产水泥50万吨为目标;

(2)降低生产成本3%，提高产品质量，加强市场竞争能力;

(3)秉持“诚信负责”之厂训，发挥“创造生产”、 “生产创造”及“以厂为家”的公司文化。

(以下为各部门工作计划)

3.采运部门工作计划：

(1)开采矿石并运送至厂区总计50万吨;

(2)炸药用量较前5年平均需减少8%以上，以减低成本负担;

(3)尝试新式阶段开采法开采矿石，节省人工费用;

(4)控制运石矿车运转时数，节省燃料油量。

4.制造部门工作计划：

(1)石灰石轧碎量，调和土干燥量，主料、熟料、水泥的生产量及水泥包装发货量如表11-2所列示。熟料的详细月生产量如表11—3所示。

(2)充分运用人力及发挥组织机能，雨季减少契约工刃名，职工加班妥善控制，以减少加班费10%。

(3)生产用燃煤、电力和燃料油节省3%。

(4)控制旋窑燃料及减少停窑次数。

(5)改善配料使易于烧成。

5.质量管理化验部门工作计划：

(1)开质量管理训练班2班，计40名;

(2)检验仪器采购，计分析仪10台;

(3)成立qcc三班;

(4)专题研究：熟料烧成度对质量影响。

6.总务部门工作计划：

(1)由会计部门拟订“成本中心”制度，用以评核各部门工作效率，强化“减低成本”目标。并由其成果引导“利益中心”施行。

(2)加强物料管理，减少库存物料以免积压资金。

(3)改进采购，以合理价格购进适合质量要求物料。

7.工务部门工作计划：

(1)确立机械预防保养制度。

(2)制订各月份机械整修计划。

(3)研究旧有配件的修理井尽可能利用可用废料，以节省费用。

(4)尽可能缩短修理机械临时故障的时间。

8.人事制度革新计划：

(1)于年初，即行成立人事部门，推行人事制度合理化并综合管理职工福利措施事项，以及处理职工申诉问题，此外与工会联系亦为工作要目;

(2)以点数法施行职工“工作评价”制度，确立合理薪金制度，此项办法预计7月1日实施;

(3)建立合理的职工奖惩制度，每月选拔优秀职工3名公开表扬其工作优异事迹，作为其他职工楷模;

(4)已届退休人员分批办理退休手续，其职位招考青年新季担任(合于退休60岁规定者共32名)。

9.职工训练工作计划：

(1)运用在职训练基金，设立职训教室举办下列训练：

①领班训练m人：二班次。

②电工20人：四班次。

③操作工100人：四班次。

(2)训练内容定为：

①公司文化教育;

②专业知识;

③预防保养;

④标准操作法。

(3)对各单位主管利用各种聚会施以教育。

(4)遘选科长接班人参加各种职训班次，学习新科技技能，使其返厂后学以致用及担任厂内训练班讲师。

(四)计划的施行与检查

\_\_\_\_\_\_\_\_水泥厂为加强计划可行性，将于执行前再加以检查及修正，每月25日厂务会议将检查当月计划并修正次月预算，此外规定各部门召集领班级人员于周六开检查会，拟订下周工作方向，订出原料预定需求，由此而推进细分化日程计划。各种生产报表填写务求详细，以作为管理者决策参考。

(五)激励措施及计划成果奖励

(1)均分“生产奖金”：以每日生产水泥1200吨为准，超过1吨奖金1000元，奖金累积总额于次月初平均分给线上职工。

(2)每日生产数量，累积生产奖金，与预定生产量的差距等资料公布于大门进口处布告栏，明示职工。

(3)于大门进口处树立“发挥团队精神”之立碑，以及“向1加万水泥挑战”之标语数联，以激励职工士气。

(4)配合7月“工作评价”制度的施行及公教人员物价调薪方案，调整职工待遇10%，视工作实绩再予加码或减码之用。

(5)为调剂职工身心，分批举办旅游活动。

**企业年度经营计划属于篇十**

20xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

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20xx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。好文章尽在公文易

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20xx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20xx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，实现客户满意最大化。

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。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20xx年6月之前完成营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据20xx年中支保费收入x万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入x万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**企业年度经营计划属于篇十一**

1、全年工作指导思想

公司20xx年度工作总体指导思想是：以党的xx大以及关于“”规划的建议精神为指导，贯彻落实科学发展观，贯彻“以人为本”的经营管理理念，大力实施人才战略，加大人才培养力度，建立公司科学的内部管理机制，着力进行信息化建设，努力完成公司制定的各项年度工作目标，走以质量管理和风险控制为中心的集约化经营管理发展道路，抓住公司资质成功升甲级的机遇，实现公司的跨越式发展。

2、工作目标

根据公司战略发展规划的要求，制定20xx年度以下各项工作目标：

2.1、业务收入目标和利润

20xx年度公司的收入目标为480万元，其中成都总部完成业务收入考核目标为300万元，宜宾分公司完成业务收入考核目标为180万元，力争全年实现目标利润48万元。(此项工作目标由总部经理层和分公司经理层负责)

2.2、公司团队、文化建设目标

公司在20xx年度将继续加强建设“诚信为本、敬业奉献、团结创新、自强不息”的企业文化精神和“沟通、尊重、诚信、卓越”的企业文化核心价值观，以建设并稳定一支业务精湛、职业道德良好的管理团队和员工队伍。

建立、健全公司组织机构设置，形成董事会领导下的总经理负责制，实现管理决策层与经营执行层的分离，逐步完善法人治理结构。建立、健全三级复核制度，设立技术总工程师。部门设置更加合理，总部设立综合管理部(含人事、行政)、监察室、总工办、造价咨询一、二部、跟踪审计项目部、双流县财政投资咨询项目部、司法鉴定部等职能机构。加强分支机构的团队建设和管理，条件成熟时在其他地、市、州增设分支机构。(此项工作由经理层负责)

2.3、人才发展目标

建设并稳定一支骨干队伍，不仅可以提高执业质量，提高并更有效的完善分工体系建设，形成指挥有效的团队组织架构，而且也是打造公司品牌的有效工具。在本年度公司员工的绩效评价考核制度、休假制度和文娱生活要进一步完善，并逐步提高员工的工资、福利待遇。

公司自成立以来，在改善和提高执业队伍专业素质与执业水平等方面，开展了大量工作，取得了显著成效，执业水平在同行中创造了良好的口碑，受到了业内各界的好评。同时，也必须充分认识到，当前公司的整体执业水平与当前整个行业发展的要求还有不少差距。

公司将建立科学的考核评价体系和约束激励机制，充分调动和发挥员工提高执业水平的积极性，改进和完善人才培训的内容、方式与手段，进一步提高员工的执业水平。公司在20xx年度拟通过培养和引进等手段，拥有各类人才，逐步达到人才结构合理;远期目标是用三至四年时间，全面提升员工的专业素质、执业能力和职业道德水平，着力培养能够承担各项业务、符合行业发展要求的高层次专业人才和管理人才。(此项工作由经理层负责)

2.4、执业质量目标

执业质量是公司生存的根本，在本年度实行全方位的质量控制，用制度来控制执业质量。担任造价咨询工作的专业人员应当具备专门学识与经验，经过适当专业训练，并具有足够的分析、判断能力。要提高执业质量，必须加强对员工的培训，通过培训不断提升员工素质，使经理、项目经理、造价员的管理水平、执业技能、职业道德符合岗位的要求，力争使竣工结算审核、预算(工程量清单)编制等造价咨询项目工作底稿的编制符合行业规范和公司的质量控制制度的规定。

2.5、内部治理机制建设目标

基本形成一套质量和风险控制严格、竞争有力有序的公司内部管理科学机制。公司在以前年度已制订了相关的管理制度，但因公司的发展及市场等外部环境的改变，原有的制度不适应目前的管理需要，在20xx年度将继续对内部管理制度进行修订和完善;同时要严格执行内部管理制度的规定，贯彻公司的管理方针，做到以制度进行管理，保证各项工作按照制度化、规范化、标准化、服务优质化、高效率地运行，做到在工作中各部门通力配合，政令畅通，管理高效。(此项工作由董事会负责)

2.6、信息化建设目标

着力提高公司信息化管理水平，争取用两年左右时间建成集公司办公自动化、各部门业务数据化管理一体，开放式的公司信息化应用系统平台，为各部门、各员工提供一个公文运转和业务处理的信息平台，包括各业务部门业务文档的存档、培训考核记录、公司管理制度、法规查询等公司业务、行政管理事务，实现网上处理。(此项工作由经理层负责)

3、实现上述目标的主要措施：

3.1、齐心合力，努力开拓市场

目前，全省共有价咨询机构500余家，其中甲级资质的造价咨询机构约45家(含20xx年新批准的16家)，市场竞争愈加激烈，同时市场环境不够规范。我公司要在激烈的市场环境中脱颖而出，就要有效地整合有限的资源，不断开拓业务领域和收入来源。

3.1.1、制定全面的20xx年度业务收入目标分解及奖励办法，落实责任制，充分调动各级员工开拓市场的积极性。

3.1.2、充分利用取得甲级资格的大好机遇，采取各种方式和手段提高执业水平，实现公司规模扩张。如鼓励员工参加各种执业资格考试、引进具有执业资格的优秀人才、购并其他公司，在地、市、州甚至在省外设立分支机构，以赢取更为广阔的市场。

3.1.3、根据市场变化开拓新的业务，深挖老客户的相关业务，培育新的利润增长点。

3.2、抓好企业文化建设，进一步提高公司的知名度

企业文化对于一个企业的发展具有重要的作用：对内它能激励员工锐意进取，重视职业道德，改善人际关系，培养企业精神;对外它有利于树立企业形象，提高企业声誉，扩大企业影响。同时它也是企业进行改革、创新和实现发展战略的思想基础，是企业对环境适应能力的支柱。为此，公司在20xx年度将贯彻“以人为本” 的经营管理理念，加强对公司企业文化精神的宣传工作力度。

3.2.1、体现对员工的真正尊重

对员工的尊重主要通过“肯定个人尊严”理念与活动体现，体现员工个人尊严的内容包括：实质性的工作;了解成功的条件;有充分的培训并能胜任工作;在公司有明确的个人前途;及时中肯的反馈;无偏见的工作环境。公司将促进各级主管定期与员工进行单独会谈，就以上各方面进行探讨，发现的问题将通过正式的渠道加以解决。

3.2.2、强调以人为本，重视沟通与协调工作

3.2.2.1、创造并保持一种以民主、和谐为特征的环境机制，强调沟通与协调，避免由于内部竞争导致的人才内耗。

3.2.2.2、定期与员工进行事业与个人成长的评价与探讨，听取员工的意见和建议;建立上下畅通的言路，使员工有各种方便的渠道来表达意见和看法。

3.2.3、促进竞争与合作，个性化与团队精神的结合

公司要在目前严酷、激烈的竞争中立于不败之地，就需要有一批勇于拼搏、敢于迎接挑战的优秀人才。为了调动员工的积极性、主动性、创造性，公司内部应始终保持一定的竞争压力。同时，应打破论资排辈，在“公平、公正、公开”的基础上展开竞赛，让优秀人才脱颖而出。

在创造竞争机制的同时，提倡团队协作精神，努力培养员工团结互助的精神，形成“公司荣我荣，公司辱我耻”的观念，使员工对公司有认同感、归属感，实现个人价值观与公司价值观的统一。

3.3、 依据公司发展的需要，实施人才战略，使人才结构趋于合理化

人才是竞争的关键，是事业发展的基石。根据目前市场发展的情况和公司的情况，加强对人才的培养，优化公司的人才结构，培养或引进资源性人才、技术性人才，重点培养或引进复合型人才。通过人才的培养或引进，整合公司的人才资源，提高人才的使用效率，降低公司的人力资源成本。

3.3.1、加强员工的培训，提高人员素质，提升业务质量

执业质量和职业道德是公司发展的根本，要提高执业质量和职业道德必须加强对员工的培训。在总结以前年度培训的经验，针对员工的特点，根据员工的需求，在本年度主要进行以下方面的培训：

3.3.1.1、执业质量的培训：

3.3.1.1.1、大力开展执业质量的培训工作，特别是《工程造价咨询业务操作指导规程》(中价协第016号)、《工程量清单计价规范》等。

3.3.1.1.2、根据公司的内部质量管理要求及员工的业务水平和需求进行分经理、项目经理、造价员等层次进行培训，培训的内容涵盖提高管理水平、实务操作、职业道德等方面。通过培训在本年度使经理、项目经理、造价员能达到以下要求：(此项工作由经理层负责)

a、经理：能坚决贯彻公司的管理方针，公司的管理方针为目标明确、责权明确、计划周详、考核公正;抓好本部门的行政和业务管理工作，负责拟定本部门的发展规划和制定年度工作计划，并组织实施;作好本部门业务督导;协调处理内外公共关系，保证各项管理工作达到公司和行业的业务管理规范和技术规范目标;积极拓展业务。

b、项目经理：服从公司及部门的工作安排，工作积极主动;负责贯彻落实全面质量控制政策和程序，以及各项造价咨询项目的具体质量控制程序，督导造价人员按程序完成具体造价咨询项目，保证执业质量达到总体造价咨询目标。

c、造价员：服从公司、部门、项目经理的安排，按规定程序和执业质量完成具体项目的造价咨询工作，所编制的工作底稿达到行业及公司的业务质量要求，并对其咨询结果负责。

3.3.1.2、执业人员、行政人员以及前台接待人员礼仪的培训：通过培训，要求员工恪守公司精神，遵守职业道德。按公司的要求规范员工的礼仪、礼节、仪表;要求员工以科学、严谨的态度对待工作，以诚信为本，恪守“独立、客观、公正”的职业道德，对客户提供礼貌、热情周到的服务。

3.3.2、科学规划，改进培训方式，提高培训效果。

制定全面、科学的业务技能培训目标、内容及考核办法;要多渠道、多方式、有针对性地开展培训工作，如采用习题练习、测试、集中上课(听讲座)、邀请专家进行作专题讲座等形式进行;要加强对典型案例的分析，进一步丰富培训内容，加大培训力度。

3.3.3、尝试进行高层次人才培养工作

为了实现公司可持续的发展，公司将鼓励员工努力提升自己的综合能力，在具备条件的情况下，对公司的优秀人才进行更高层次的培养。

3.4、加强和完善内部治理机制制度

内部治理机制直接关系着公司质量管理和风险控制的水平，影响着公司的正常运转和稳步发展，公司将逐步建立科学的内部治理机制，实现董事会与经理层逐步分离，推动公司做大做强。(此项工作由董事会负责)

3.4.1、以制度建设为基础。公司将总结多年来内部管理制度建设的实践经验，结合20xx年公司在实践工作反映的新情况、新问题，健全和完善公司内部治理的相关制度，包括：新制度的培训、绩效评价考核、高管人员薪酬、财务收支预算管理制度;建立、健全公司的岗位责任制度。(此项工作由综合部负责)

3.4.2、做好日常行政工作

3.4.2.1、加强管理人员工作日志、员工考核记录的填制度、上报工作，明确上述上报资料的审阅工作，并将其作为年终考核员工的内容之一。

3.4.2.2、加强考勤、卫生检查制度和前台接待制度，并定时进行公布、上报，并按相关规定给予奖惩。(此项工作由综合部负责)

3.4.2.3、加强业务档案的管理工作。各项目工作结束后，按相关规定将工作底稿及时整理、装订、归档，并将工作底稿是否归档作为补贴发放的条件之一。(此项工作由综合部负责)

3.5、树立科学的发展观念，走可持续发展的道路

3.5.1、树立科学的发展观念是可持续的发展观念。“逆水行舟，不进则退”，只有用超越现在的更高目标来要求自已，不断创新、追求卓越，才能保持现在的成就，争取更大的发展。

3.5.2、灵活经营、合理调配资源、多渠道拓展业务收入。

3.6、各部门20xx年度工作目标

3.6.1、造价咨询一、二部：加强项目管理，对项目经理、造价员进行督导，提高执业人员的执业质量和职业道德，规范工作底稿的编制，积极拓展业务，深挖老客户的潜力，加强部门的团队建设。

3.6.2、总工办：协助公司总工程师全面负责总工办的日常事务性工作，做好业务报告的三级复核工作和执业质量控制制度的修订工作。

3.6.3、综合管理部(业务拓展方面)：及时收集获取相关的政策法规及招标比选信息，加强与省、市、区审计局、财政局、财政投资评审中心的业务联系与合作，加强与省、市、区投资公司的业务联系与合作，加强与各高校、房地产公司的业务联系与合作，做好比选投标工作，拜访老客户，发展新客户，提高业务收入。

3.6.4、综合管理部(行政管理方面)：协助公司领导全面负责公司的日常行政事务性工作，及时办理各种资质、资格的年检工作，积极办理公司相关资质的申报工作，修订并认真贯彻执行公司的各项规章制度，保证各项行政工作按照制度规定高效率地运行。

3.6.5、监察室：协助公司领导全面负责公司的日常监察事务性工作，做好廉政建设工作，针对重点项目或定期向客户发放问卷，对廉政建设情况进行调查。

20xx年是公司取得甲级资质力争实现跨越式发展并全面开拓创新的第一年，公司将根据战略发展规划的要求，在公司董事会的领导下，带领全体员工，按照本工作计划提出的要求，锐意进取，开拓创新，扎实工作，力争完成各项目标，并把公司的发展推向一个新的台阶。

**企业年度经营计划属于篇十二**

江苏建筑职教集团在省教育厅、建设厅、劳动厅、建筑工程管理局的领导关心支持下，在第一届理事单位的共同努力下，全体成员单位按照“民主自愿、平等互容、互惠互利、共同发展”原则，自觉按照各自的权利和义务富有创造性地开展工作，取得了显著的成效。为了促进江苏建筑职教集团持续、快速、健康发展，根据《江苏建筑职教集团章程》规定的活动内容，结合建筑职教集团实际，制定年度工作计划。

一、充实完善江苏建筑职教集团网站栏目和内容。及时发布国家、省、市有关建筑业政策，发布有关用人信息和优秀毕业生信息。集团内企业和院校网站，通过各种媒体不断扩大对江苏建筑职教集团各会员单位的宣传和推介。

二、进一步延展集团内校际合作办学的覆盖面和教学一体化。一方面要继续扩大参与联合办学院校的覆盖面，进一步扩大五年制招生计划，为的学校争取生源，继续运作“2+3”办学模式，在联合办学中不断完善人才培养质量的各个环节，争取在与部分学校开展对口单招合作办学方面实现新的突破。另一方面要加强教学的一体化建设，作为校际合作的重点，加强教学交流、教学研究、教材开发，在教学方面初步实现“五个统一”，即：统一培养规格、统一教学计划、统一教学大纲、统一教材使用、统一考核评价标准，有效地促进教学资源的整合，带动成员学校教学质量的不断提高。

三、在促进集团内校企间人才双向交流方面有实质性进展。要组织江苏建筑职教集团内有关院校的教师到建筑企业顶岗锻炼，同时要积极选聘建筑企业的工程技术人员到学校担任兼职教师。校企之间要共同协商，处理好互访人才的待遇及有关问题，按照有利于调动双方人才参与双向交流积极性的原则，酝酿建立校企人才交流互访管理制度。

四、进一步拓展深化产学研结合的广度和深度。要充分发挥徐州建筑职业技术学院的省级建筑技术实训基地和省级建筑节能工程技术研究开发中心，进行建筑企业职工的技术培训和建筑领域技术课题的研究与攻关。努力使集团内的企业成为建筑类院校学生的实习基地，为学生提供现场实践的环境和具体指导。

五、进一步搞好“订单式”人才培养工作。加大宣传力度，建筑类院校与集团内企业广泛开展“订单式”培养，从建筑企业实际需要出发，逐步提高订单数量和人才培养的质量。在教学中，校企双方共同开发培训计划，教师和工程技术人员共同培养学生。

六、不断加强校企间学术交流活动。定期或不定期地举办学术交流研讨会，徐州建筑职业技术学院学报将为之开辟专题栏目，优先刊发江苏建筑职教集团会员单位的有关优秀论文和科研技术成果方面内容。

七、举办集团内专场人才招聘会。为便于建筑职业教育的优秀毕业生到江苏建筑职教集团内有关企业工作，徐州建筑职业技术学院将适时组织毕业生供需洽谈会，建筑职教集团内企业可以提前与学院联系招聘优秀毕业生，亦可委托徐州建筑职业技术学院推荐优秀毕业生。

八、加大建筑行业成人教育力度，积极为企业在职培养提供优质服务。江苏建筑职教集团委托徐州建筑职业技术学院成教学院，要充分发挥办学优势，把课堂办到企业现场，积极为集团内的企业培训蓝领技术工人，进一步发挥已有36个工种的国家技能鉴定站(点)为集团内各成员单位服务的功能，以促进提高企业的经济增长力和综合创新力。

九、在集团内院校引入企业资本深化教育改革发展上进行有益尝试。集团内的企业可与院校间以股份制形式合作办学，运用企业资本建设以企业单位命名的各类体育场馆、教学设施和培训中心等，实现资源共享、互惠互利。

**企业年度经营计划属于篇十三**

20xx年是“”计划的开局之年，是集团公司进一步加强管理、深挖内潜，实现超常规发展的重要一年，同时，也是我场夯实基础、加快发展，实现二次创业的重要一年。按照上级安排，20xx年盐场工会工作总的指导思想是：以党的xx大和xx届四中、五中全会精神为指导，围绕生产经营工作中心任务，与时俱进，

开拓创新，积极转变工作作风，切实履行职责，动员组织广大职工为实现企业健康快速发展建功立业。在具体工作中，重点抓好以下几个方面：

1、认真开展技术创新活动，增加企业经济效益。提高原盐产量和质量、严控生产成本、改善生产条件，是当前我们一切工作的重中之重，只有不断提高企业经济效益，广大职工的切身利益才能得到保障。各工会组织一定要突出中心，抓住重点，把干部职工的智慧和力量凝聚到抓生产、增效益上来。要按照科学发展观的要求，要围绕原盐提质增产、节能降耗、挖潜增效目标，组织开展全员、全过程、全方位的经济技术创新活动。要认真开展“3510”合理化建议和技术革新活动，即全年每个职工至少提3条合理化建议，每个班组完成5项小改小革，每个工区(车间)实现10项较大技术创新项目。同时，加大激励力度，20xx年底，场工会准备对效益较好的20个项目，进行6000—10000元的奖励，并对做出突出贡献的予以重奖。

2、认真开展劳动竞赛活动，掀起“比学赶帮超”新高潮。本着简化程序、突出实效的原则，围绕赛产量、赛质量、赛销量、赛成本、赛安全，开展好社会主义劳动竞赛活动，年底总场对全年活动竞赛中表现突出的优胜单位和个人给予奖励。要继续深化“破纪录、争一流”指标竞赛活动，各单位要将生产经营指标进一步分析，找出起决定作用的重要指标，并与历史最好水平、同行业最好水平比较，找出差距，认真开展对口赛和对手赛，争取年内再有3—5项指标创出新纪录。

3、深入开展女职工建功立业活动，充分发挥半边天的作用。组织女职工继续开展双文明巾帼建功立业活动，“三八”节期间将评出“巾帼红旗岗”、“女状元”、“先进女职工”等一系列女工先进集体和个人。

4、大力实施职工素质工程，切实加强职工队伍建设。继续做好《工会法》、《劳动法》的学习和贯彻落实。加强形势任务教育，使广大职工正确对待各种利益关系的调整，做深化改革、促进改革的中坚力量。通过举办生产管理培训班等形式，对全场工区正、副主任和技术班长全部轮训一遍，提高职工技术素质，尽快扭转被动局面。积极开展“爱我海化、爱我盐场、做文明职工”活动，帮助广大职工自觉更新知识，转变观念，提高技能，以开展职业道德建设“双十佳”评选活动为载体，培育道德型职工;以创建学习型组织活动为载体，培育知识型职工。

5、突出维护基本职责，加强维权机制建设。进一步完善以职代会为基本形式的民主管理和民主监督机制，拓宽职工参政议政渠道。深入实施厂务公开，年初，各工会组织要对全场的厂务公开栏进行一次集中补充和修订完善，将工资浮动、奖金发放、生活核算、成本控制、拉塑料扣款等内容全部公开，把民主管理和民主监督落到实处。

6、加强帮扶救助工作，努力为职工办实事、办好事。加大互助互济基金会和职工保险互助会建设力度，提高职工入会率，对符合条件的及时给予救助。深入实施“送温暖工程”，对生病、住院的职工及时组织看望。对职工突发性的家庭灾难，要及时发动职工进行捐款救助。对贫困、偏远地区的临时工，要及时组织捐衣捐物。进一步完善对特困、困难和一般性困难职工的帮扶救助服务，年底在集团公司救助的基础上，再拿出7000元以上给予救助。

7、认真履行劳动保护群众监督的职责，切实保障职工的生命健康权利。继续深入开展“安康杯”竞赛活动，普及安全知识教育，增强职工自我保护意识。加强对女职工安全卫生状况的监督，最大限度地调动广大职工生产的积极性、创造性。

8、强化职工食堂管理，提高职工生活水平。进一步建立健全成本核算、物品出入库制度，落实环境、食品和个人卫生预防措施，在饭菜多样化、价格合理化上下功夫，满足不同地区、不同层次职工的就餐需要。20xx年，在全场41个职工食堂中，继续开展争创“六好职工食堂”竞赛活动，搞好职工生活的意见反馈收集，有针对性地提高一线职工生活水平。

9、认真开展文体活动，活跃一线职工业余文化生活。要加强完善文化阵地基础建设，全年投资3万元左右，为一线工区、泵站配备电视机、vcd、扑克、象棋等必要设施和用品。

**企业年度经营计划属于篇十四**

20xx年以来，我公司在佳宝房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保20xx年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20xx年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)、20xx年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作;办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查;编制项目申请报告，办理项目核准(发改委);完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

10-12月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20xx年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右;其中基础部分需用约0.8亿元;地上商业部分约用1.4亿元;公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10-15﹪。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的一是塑造“特洛伊城””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“特洛伊城”应于20xx年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“特洛伊城””品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

(一)、建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“特洛伊城”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

(二)、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成“特洛伊城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和工作流程，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

(三)、以”特洛伊城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“特洛伊城”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使佳宝集团傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“特洛伊城”的企业精神：“开放式管理，以人为本;实事求是，科学求真”决定了“特洛伊城”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

(一)、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督。

(二)、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“特洛伊城”的各类人才，并相应建立“特洛伊城”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

(三)、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，“特洛伊城”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“特洛伊城”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“特洛伊城”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，“特洛伊城”文化的形成、升华、扬弃应围绕“特洛伊城”企业精神做文章，形成内涵丰富的“特洛伊城”企业文化。

(四)、充实综合素质，提高业务技能

“特洛伊城”开工建设后，有着不同专业的合作公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

五、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

20xx年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

总经理：负责全面工作，主持融资、重大合作，主持公司日常工作，分管财务部。

项目经理：负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

行政副总经理：负责公司行政工作，分管办公室、招商运营部、物业管理部，负责各项对外工作的对接。

营销副总经理：负责营销工作，分管营销部、企划部。负责营销广告策划，与销售代理公司、策划代理公司、媒体单位的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的20xx年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于”特洛伊城”项目的早日建成和投入市场运营。

**企业年度经营计划属于篇十五**

今年我们经营公司新一届领导班子，愿在局领导的正确领导和指挥下，鼓足干劲，努力完成局领导交给我们的任务，做好我们的本职工作，特制定工作计划如下：

一.总计划

今年计划总收入40.75万元，计划支出35.75 万元，实现经济效益5万元。

在计划经济收入中有以下几项收入：

(1) 宾馆计划收入10万元

(2) 旅游船只收入5万元

(3) 上坝收费3万元

(4) 绿化收入7.5万元

(5) 房屋出租收入3万元

(6) 果园收入1.25万元

(7) 劳务输出收入11万元

总计收入40.75万元

计划支出费用有以下几项：

(1) 工资支出总额为15万元

(2) 提取三金3.2万元

(3) 劳动保险4.3万元

(4) 劳动保护0.65万元

(5) 电话费0.5万元

(6) 差旅费0.8万元

(7) 办公费0.3万元

(8) 折旧及摊消6万元

(9) 税金3.5万元

(10) 招待费1.5万元

总计划支出为35.75

二.总计划的详细说明和工作部署

1.金湖宾馆

为了鼓励整个经营公司的全体员工具有竞争意识，对金湖宾馆准备向公司全体员工竞标承包，在现有状态下，标底为10万元人民币。若局里作出计划，对宾馆投资，进行一定程度的改造，或填补一些用品、设备及线路改造的情况下，标底为12万元人民币。首先，我们先开一个全体员工参加的动员大会，让全体员工看清当前充满竞争的形式，让全体员工具有竞争意识，发挥他们的潜力。这也是我们今年降低标底的最大目的，让承租者看到希望，让承租者尝到成功的喜悦，让承租者能够看到成功的结果。以此为目的，逐渐让集体职工能够自己管理自己，自己壮大自己，将来能够完完全全地独立起来。

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

宾馆承租的边缘条件是必须带2名全民职工，8名大集体职工，这10名职工的所有费用由宾馆承担。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一，预防为主。对治安综合治理上，也是做到每会必讲，经常检查，教育员工视顾客为上帝，减少员工与员工、员工与顾客、顾客与顾客之间的摩擦与矛盾。我们自己的员工要做到不参与打架斗殴和赌博事件，为公司的安定团结而努力。

2.船只管理

今年我们实行的政策，还是像以往一样，实行公开竞标。先对公司内部员工公开招标，实行竞标上岗，竞标底价分别为2.5万元、3.5万元、3.5万元人民币(含人员工资在内)。如公司内部没有人竞标或没有完全竞标，再对局内职工招标，如局内没有人竞标，再对离退休人员招标。

对船只的管理上，尤其在安全上，必须遵守国家、省、市有关条文规定，必须按照局安委会对船只的要求规定执行。在公司的管理上，虽然属承包性质，在签合同上对各项要求都得严格，公司也不能对其放之不管。对船只、船员的管理上，做到定期、不定期的检查、督促工作，争取把隐患消灭在萌芽中。

3.上坝收费

在上坝收费上，我们想延续原有的方式，对全局进行公开招标，竞标上岗，承包人必须带公司6名集体职工，承租底价为3万元人民币。

4.绿化工作

今年在绿化上实施的办法是分片划分，分配到人，依据工作量挂牌管理，做到经常检查、经常督促，根据工作的质量来决定工资的收入。春季最早的两项工作是联系好东西山头造林的苗木及三角地苗圃的苗木，按局里的要求，完成局计划的所有任务。

5.房屋出租

今年的房屋出租，已经签合同的没有到期的继续履行合同，把到期的合同全部重新招标租赁，尤其是饭店那一栋房子，以前有的租房者拖欠房租很长时间，有的现在还没有还清，所以重新招租，签字交钱。

在管理上，计划列出一个大表格，标明哪一栋、哪一户租房者是谁、租期、租金等等，及时管理到位。对租房者及房屋进行定期、不定期的检查，预防不安全事故的发生。

6.果园管理

今年春季计划把去年春季冻害及以前死亡的树木补齐树苗，以保证果园树木的完整度，抓好冬春的修剪工作，认真修剪，调节结果量，抓好春夏秋肥料的使用和打药工作，来保证汤河果园工作的正常进行，使收入有保证，也使果园生产有后劲。

7.劳务输出

今年抓紧对劳务输出人员的职业道德教育，提高出劳务人员的素质，兢兢业业做好本职工作。因为出劳务人员在外代表了公司形象，如出劳务人员工作干不好，被退回，不仅仅影响他个人，也影响整个公司的形象和收入，影响职工工作的安置。

8.猪场管理

在履行合同的同时，加大收缴力度，凡是有猪的重量和头数够我们局杀的就收回来，杀了给职工分肉，用来回流资金，尽最大努力地回收其所占用的资金。

9.职工培训

今年对集体职工的教育培养训上，鼓励集体职工发挥自己的潜力，积极地参与各项工作的承包，来展示自己的能力，用以发现和培养人才，逐步使他们走向自己管理自己、自己壮大自己的道路。

还有一个就是今年大集体管理委员会到届，重新选举大集体管理委员会，充分发挥管理委员会的积极作用，让他们参政议政，提出合理化建议，起到集体的作用。主要事情、大的支出都通过大集体管理委员会讨论通过后再实施，增加透明度。

以上就是经营公司200\*年度的工作计划，愿我们全体经营公司的员工在局党政领导的正确领导和支持下，努力工作，完成局领导交办的各项工作。由于收入有部分减少，在做计划时把支出压到最低点，所以今后工作中只有努力完成。

**企业年度经营计划属于篇十六**

配合北京物资协作贸易公司20\_\_年企业整合、管理模式创新、强化团队建设的管理工作主线，公司在半年工作总结报告中，提出了加强企业文化建设以增强企业凝聚力的工作目标。其中，主要工作包括：

(1)通过企业内部诊断，发现并解决目前企业管理中存在的主要问题，提升企业管理水平和自我修正能力。

(2)通过员工培训，提高员工的自我成长能力，提高全体员工的参与意识、发现问题和纠正问题的能力，从而提升公司的管理水平和发展潜力。

(3)通过重建信息交流平台，搞好公司网站建设和企业内部通讯的编写工作，以此扩大企业宣传和交流渠道，营造积极向上的企业文化氛围。

1、 网站升级工作：

目的在于提高公司网站的内部使用率、外部点击率和信息量，加强作为交流平台的作用。

方法：可引进杭州慧泉软件公司协助进行网站升级和建设工作。

具体负责部门：综合部。

具体费用预算，另行确定。

2、 内部通讯编辑工作：

内部刊物是员工交流的平台，也是企业文化工作的一个重要媒介。

计划半年出一期。

组织方法：在公司高管领导下，由行政部牵头，组成编辑部，负责运作。

每期排版印刷费用，预计3500元。

3、 企业内部诊断工作：

企业诊断和内部管理改革工作，完全采取公司内部自行组织的方式，不引进外部专业咨询机构。由公司高管牵头指导，按照计划分步组织实施。培训主讲讲师由公司高管担任，公司内部有关人员辅助或者协助授课。

与员工培训工作结合起来开展。引进美国最流行的企业诊断工具，通过全体员工的参与，以培训的形式，借用各种调查问卷和测试表格，在培训学习的过程中，发现和梳理企业存在的管理问题、企业文化特征和员工自身存在的问题。

培训和诊断相结合的的过程，既是学习，又是寻找差距;既是提出问题，又是寻求解决方法。最终提出企业管理改革措施。

在培训过程中，对企业管理和企业文化深层特征的认识、学习、解析、诊断，不是由一个人或几个人完成，也不是由一个人或几个人的思路主导，而是由全体参与人员共同进行。

利用这样的工具进行企业诊断的过程，实际上是课题研究的过程。利用诊断工具，设计多个课题，通过培训的形式，在全体人员参与的过程中，共同探讨每一个研究课题，而不是由一个人或几个人在课题研究中唱主角。

所有诊断结果，都是在公开透明的环境中，由全体参与者共同探讨出来的。因此，大家对诊断结果会有高度一致的认同。同时，这样的培训和企业诊断会产生难得的企业文化效果：可以达到统一认识，提高参与意识，提高凝聚力的明显效果。员工通过培训，不但学习了最前沿的管理知识，而且对企业的发展现状产生了深刻的认识;不但参与了企业的诊断全过程，而且为企业发现问题、解决问题、确定新的目标做出了贡献。

与培训相结合的企业诊断工作，由两大部分工作组成。一部分，是培训、讨论、交流、学习和解析案例。另一部分，是测评、测验、填表、统计、整理。其中，统计和整理工作有很大的工作量。这一工作需要组织人在培训课后完成。

每一次培训或集体课题研讨结束后，需要专门安排人完成统计和整理工作。整理结果，作为下一次课题素材，用以共同学习、分析、研究、讨论。

4、 内部诊断和培训的组织方式：

组织工作：由高管负责组织领导，由行政部负责协调与配合。

培训期间，需要分小组，各个组需要指定负责人。

研讨培训周期：每月2个半天，每半天研究一个课题。一共约10个课题。具体时间表另行确定。

参加人员：公司全体员工。

研讨培训形式：(1)授课、(2)讨论、(3)发言、(4)案例分析、(5)测评、(6)资料整理、(7)总结。

研讨培训预算：1.05万元(lenovo thinkpad 7675h4c 笔记本)。

5、 培训要达到的具体目标和效果

本次培训的核心主题是团队建设。要达到的目的是：理解团队角色、团队价值、团队要素，学习团队建设方法、步骤、原则，形成团队意识，提高团队凝聚力，最终在公司范围内产生学习型团队的企业文化氛围。

培训要达到的具体效果，体现在三个层次中：

第一，在全体员工的范围内，形成团队意识、配合意识、沟通意识、服务意识、角色意识，培养主动学习、自我提高、融入企业的习惯和风气，促进员工整体素质的逐步提高。

第二，在骨干管理人员中，通过学习团队建设方法、步骤、原则，培养改善团队建设的能力、带队伍的能力、发现和培养骨干的能力，从而提高各个部门的工作作效率和工作效果。

第三，在公司决策层，通过培训和诊断工作的开展，了解公司团队建设和企业文化建设中存在的薄弱环节，分析产生不足的各种原因，进而形成改进团队建设和企业文化建设工作的具体对策，最终实现提高全体员工的团队意识，提高团队凝聚力，在公司范围内产生学习型团队的企业文化氛围。[ne\_tpage]6、培训的考核与评价

(1)本次培训，是全体员工的必修课。每一个员工必须参加课程表安排应该参加的课程。

(2)每一次培训，课前10分钟为员工签到时间。签到表作为培训考核的依据之一。

(3)在培训课上，要求大家遵守纪律，认真参与，积极讨论。每一次培训中，要记录在讨论过程中每一个人的主动发言次数。记录结果作为培训考核的依据之一。

(4)参加每一次培训课程，原则上不可以请假，如果遇到不可克服的原因不能够参加的，须直接向总经理请假。请假后，须通过抄笔记、阅读并交书面作业的形式补课。

(5)培训期间，将根据需要，广泛收集大家的意见，进行阶段性效果评价、问题分析和总结。

(6)培训结束时的最后考核方式，另行确定。

(7)培训结束后，将对全体培训参加人员进行最终综合培训成绩考核。考核结果将根据签到表、主动发言记录、课堂参与表现、课后作业完成情况、培训结束时的最后考核结果等综合在一起产生。

(8)每一个人的综合培训成绩考核，将和本人当年的绩效直接挂钩。挂钩方法另行确定。

(9)欢迎全体员工积极提出培训建议，推荐培训内容，报名主持部分培训课程。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找