

公司五年规划

XXX五年发展规划

目录

第一章指导思想

- 一、企业发展回顾
- 二、跨越式发展经营思想
- 三、企业组织结构图

第二章五年发展规划

- 一-企业经营总目标
- 二、目标实现原则

第三章五年规划期的主要工作任务

- 一、建设优秀的企业文化，推动企业快速发展
- 二、科学发展、建立先进的企业管理模式
- 三、销售战略和策略
- 四、持续创新、促进技术的全面进步
- 五、严格质量管理，塑造 XXX 品牌形象
- 六、推行精益化生产模式，提高生产效率
- 七、加强财务管理、做好资金平衡

第一章指导思想

- 一、企业发展回顾

XXX 是国家两部定点的专业生产各类电力高低压开关设备的企业。

历经十多年的奋斗拼搏，经济实力不断加强，公司整体综合实力已具规模：

公司集产品研发、生产、销售和服务为一体，具有雄厚的技术力量，现有工程技术人员 60 人，占企业总人数的 30%（其中：高级技术管理人员 15 人，研究开发设计人员 20 人）；

企业总资产达 1.2 亿元，厂房总面积平方米，当代化的尺度新厂房位于厦门市环东海域思明工业园；拥有当代化先进的专业出产设备，其中有：

XXX（AMADA）58 工位高精度最新型的多功位数控转塔冲床；

XXX 产的高性能数控折弯机、数控剪板机组成的 CNC 加工中心；

自动化及配套齐全的柔性装配生产线；

检验检测设备齐全，在同行业首创先进的产品模拟检测线，更为出厂产品的可靠性及安全性提供了保障；公司自创立以来，致力于电力成套设备产品的研究与开发，设有专业的产品研发中心和 CAD 设计中心，注重吸纳国内外先进技术和工艺，科学合理的调整完善产品结构，为项目提供优良的技术解决方案，

满足不同客户的技术质量要求，以其优良的品质和服务，赢得了广大客户的信任和好评。

世界电力设备的权威制造商 XXX 于 2007 年正式授权 XXX 为 XXX 厂家，联合制造 MNS 和 UniGera550 产品，更促进了公司技术、质量、经营的全面提升。

公司遵循建立智慧安康型企业的指导思想，坚持“顾客惬意为尺度、坚持全员参与、持续改进、提供优质且具有竞争力的产品和服务”的质量方针，一直把产品格量和对客户的优质服务放在第一位，竭诚为电力成套设备的技术及质量进步而积极努力。

公司坚持“永续经营、XXX 己”的企业理念，在努力服务社会的同时，不断的壮大发展自己。目前公司处于快速发展阶段，特制定企业五年发展规划纲要，进行有效的资源整合，坚持不断创新，努力实现企业的新一轮跨越。二、跨越式发展经营思想

以总经理 XXX 构思的“永续经营、达人达己，创建智慧、环保、健康型企业”为总目标，抓住机遇，整合有效资源，坚持创新，实现企业的新一轮跨越式发展是企业五年发展的根本指导思想。

（一）永达特征的智慧环保安康型企业的显著特征

1.企业领导团队：

- ：、以总经理为中心的领导团队符合知识型标准；
- ：、团队具有安康向上，追求卓越的精神；
- ：、丰富周全合理的专业知识布局；
- ：、较强的思维决策能力微风险防范意识；
- ：、团结、进取、和谐、高效。

2. 现代人才观念：

◎将企业人力和劳力逐渐转化为企业人才，激发广大员工的智慧潜质；

◎以人为本，打造健康阳光、工作主动、爱岗敬业、积极向上的员工队伍；

◎重视技术、营销人才的培养和引进，形成技术人才和营销人才双多的哑铃型模式；

◎以人中心实施管理，重视人员培训和重复开发，持续提升员工的

智力专业知识和技能；

◎鼓励全员参入办理，XXX和嘉奖员工的合理化建议。

3. 追求科技创新：

●具有追求更高、更快、更好的创新精神；

●注重物资形态技术装备（机器、设备、检测手段）的改造更新；

●重视新产品的研发、推广，支撑企业健康发展过程中的市场新产品需求；

●加强国内国外行业技术发展趋势的信息收集，并有效的加以利用，保持企业技术在行业中的适当地位；

4. 坚持以市场为导向：

企业经营以市场为中心，制定并适时调整经营策略；

产品市场面向全国，明确市场定位；

坚持企业销售、XXX 合作销售与代理商销售的策略，调动一切销售积极性。

5. 研究型企业

树立全员研究，终身研究，研究就是更好的工作的理念；

建立长效研究机制，做到研究的制度化、规范化和经常化；

努力营建建立研究型企业的氛围，提高员工崇尚研究的热情。

二）坚持“永续经营、达人达己”理念，抓住时机促发展

1. “永续经营、达人达己”理念：

遵循建立智慧环保安康型企业的指导思想；

聚合企业智慧，整合和利用一切有效资源不断的把企业做大做强；

在企业不断发展的同时，承担企业的社会责任，与供应商和代理

商好处双盈，鼓励员工与企业同发展、共发展。

2. 抓住有利时机，促进企业快速发展：

国务院批准出台了《关于支持福建省加快建设海西经济区的若干意见》，为福建省特别是厦门地区的发展起到了不可估量的推动作用，为我们企业的发展提供了一个良好的外部环境和难得的有利机会；

银行提高了对我公司信用等级的认证，为企业快速发展中所需资金提供有力支持；

企业的硬件设施已基本完善。位于环东海域思明工业园的1号新厂房已投产，2号

厂房即将启用，引进购置的先进生产设备已落位投产；

以厦门思明区为主导的政府部门对我企业给予大力扶持，实施行政资源为我企业的发展给予协调和重视；公司与世界500强企业XXX建立了品牌及技术型的战略合作关系，企业及产品品牌的知名度、信誉度得到极大提升；

基本实现了全国销售网络的布局，产品省外销售已成为公司销售的主渠道。

企业五年发展规划的实现，将是企业发展的里程碑，是完成企业迈入大型规模企

业的跨越，（国家宏观控制部门界定：年销售额在 4000 万—4 个亿的为中型企业，年销售额达到 4 个亿以上的为大型企业）。我们必须把握好难得的发展机遇，奋发拼搏，趁势而上，实现五年新一轮跨越式发展。三、公司组织结构图

〔省略〕

第二章五年发展规划

一、企业经营总目标

1. 五年经营（销售）目标

〔省略〕

2. 新产品项目开发计划：

a. 2009 年完成动态补偿柜产品的开发、鉴定和投产；

b. 根据市场需求，以满足客户需求为导向，设计开发适销对路的序列产品，五年规划期内拟开发的新产品项目：

软启动系列装配；

空调专用控制柜；

35KV 高压系列控制柜；

变频器产品。

3. 企业经营规模目标：

二年达到厦门地区行业（民营）规模第 X 名；

三年达到福建省行业（民营）规模第 X 名；

五年进入全国行业排名榜。

二、目标实现原则

1.以创建智慧型高科技企业的思想为指导，坚持以人为本，最大化的发挥领导团队

和全体员工的智慧和创造力，齐心努力、团结拼搏。

2. 以五年规划目标为总纲，公司的管理机制、经营活动、工作标准及人员配备都要以实现规划目标为最高工作准则，要把目标机制贯穿和落实到每项工作之中。

3. 更加注重自主创新能力。把增强自主创新能力作为推动企业产品布局优化升级

并转变为经济增长方式的中心环节。

4. 更加注重精益化生产的推行，建立科学先进的生产管理模式。

5. 坚持“顾客惬意为尺度，坚持全员介入，持续改进，提供优质且有竞争力的产品

和服务”的质量方针。

第三章五年规划期的主要工作任务

一、建设优秀的企业文化，推动企业快速发展

企业文化是企业与全体员工所共有的价值观、经营理念、思维方式和行为规范的总和，优秀的企业文化是企业的灵魂和核心，是企业发展壮大源泉和动力。

第二步：2010 年 12 月前，开展企业文化和“品牌”升级活动，实施企业形象统一战略，重视并切实做好 CIS（企业形象策划）工作。综合运用企业网站、印刷品（产品说明书）、厂服、文具、纪念品、产品包装物、企业电话、广告等载体和形式，建立统一规范的企业识别系统，加大宣传力度，塑造和强化 XXX 企业形象，激发广大干部职工作为永达人的自豪感，增强其工作的责任感和使命感，提高 XXX 在行业内的知名度、美誉度。第三步：2012 年在前二步工作的基础上，通过总结、提炼、深化，形成具有 XXX 特色的企业文化理念，建立一整套现代化企业管理制度，确立企业精神、完善市场观念、人才观念、质量观念，全面提升企业文化建设水平：XXX 企业精神被干部职工高度认同，并自觉实践；

科学发展、持续经营、精细办理的观念成为企业的主旋律；

企业品牌的知名度，企业形象的美誉度和企业核心竞争能力都全面显著的提升。

公司的五年发展规划是一个高速度的跨越式发展目标。企业目标定得高一些，体现了企业振奋向上、不断进取的精神，使其具有挑战性和感召力，有利激发全体干部职工齐心协力、努力事情的积极性。但在规划的实施上要把握好挑战性与可行性的有机联合。国家宏观调控政策、金融政策、市场需求、业内竞争态势、企业本身实力和企业决策方略，都是直接影响规划目标可否实现的紧张因素。实现企业外部环境、内部条件和企业能力的平衡，促进规划目标稳步和谐实施，我们要切实做好好的事情是：

1. 建立团结、和谐、高效的领导团队

公司领导团队的价值取向、领导能力和决策能力是关系到五年规划目标能否实现的关键。建立以总经理 **XXX** 为首的团结、和谐、高效的公司领导团队是贯穿于整个规划期的中心工作，要通过自身研究提高、相互支持互补和调整充实的方法提高领导团队的整体素质，以适应企业快速发展的需要。

2. 推行科学决策

决策的正确与否和发展功效息息相关，在高目标的快速发展过程当中避免大的经营失误，确保发展方向的正确性，要求我们提倡、推行和完善经营决策的科学化。在重大决策中要充

目，实施优化选择，最大化的实现企业外部环境、内部条件和企业能力的平衡，使决策方案具有可行性，决策结果具有效益性。

3. 实施企业人才战略，支撑发展过程的人才需求

人力资源是企业经营中最紧张、最活跃的资源，对企业人力资源进行持续开辟，提高职工队伍的团体素质，是企业的长远性战略，五年规划期我们重点要做好：

多渠道引进管理、技术、销售优秀人才，优化企业人才结构；

有计划、有针对性的对企业员工实施岗位知识、技能培训，开发智能潜力，提高员工素质；

完善人力资源考核机制，制定明确、具体、具有可操作性的考核尺度，鼓励员工

奋发向上、努力工作；

建立以人为本的人才观念，在事情上恭敬员工，在糊口上关心员工，增强企业凝

聚力，促进员工工作的自觉性和主动性。

4. 建立和实施 ERP 信息管理系统

2009 年进入新厂区之后要开始进入 ERP 的调查与辅导期；

ERP 实施的相关协议，并且成立网管部门，
推进和办理信息系统；

2011 年 XXX 实施 ERP 信息系统；

2012 年实施主动办公系统，实现“无纸”办公。

三、销售战略和策略

销售战略如何与公司发展规划相互适应，销售战略如何支撑五年发展规划目标的完成，规划期销售目标如何分化到部门（销售片区、任事处），销售指标如何落实到个人，确保规划期销售目标的实现，是我们确定销售战略行动的动身点。

（1）固定大客户市场战略

包括以下几点含义：

该战略的目的是为了更有效的利用资源，克制本行业中经常出现的一次性项目的

缺陷，使得项目资源可重复使用，通过项目建立关系，通过关系支持项目。

该类客户的特征，我们描述有以下特征：

可每年不断提供项目的单位或个人（又可称有项目源的单位和个人）；

该类客户一般来讲还具有肯定的规模，每年可提供的项目应该不低于百万元的概念；

路桥、煤矿、学院、

港务、市政、航空等）、大型企业、品牌房地产公司等。

（2）品牌带动战略

品牌带动有其两方面的内容：

最大化的发挥利用我公司与世界 500 强企业 XXX 和其它 XXX 合作的品牌效

应，以其品牌带动我公司的产品销售。

通过优良的产品质量、服务和广泛宣传，提高 XXX 品牌的知名度、美誉度，扩大公司产品的销售。

（3）规模市场经济带动战略

以公司 5 年达到 5 个亿销售额为目标，利用规模化的市场推动企业的发展。

有计划的布局外省销售办事处，扩大销售规模。

主动积极参入海内行业竞争，发挥资源优势，形成规模态势。

在确保产品格量的基础上，优化制造成本，在肯定时期内实施以量为主的规模战略。

2. 市场架构的平台建设

）建立以西安为中心的西北营销基地，主要以煤矿、电厂为主要营销对象，形成规模销售。

（2）建立以北京为中心的华北基地，首要为：

华北市场的销售；

建立服务于全国市场的网络辐射平台：

进入石化、铁道、电力、煤碳、环保、交通等海内垄断行业的采购款式；

建立与全国大型招投标公司的联系和互动；

建立各地区的电网入网平台；

（3）调整福建区域的销售结构，将厦门与福建合并成一个销售区域，重点做好福建及其周边区域的营销；（4）建立以广东、海南、成都、浙江等为主的华东南及西南地区的市场营销结构。

3. 销售渠道的扶植

合作销售：通过与 XXX 等国际品牌的合作，拉动公司产品的销售量及提升公司产品

在行业的市场影响力。

代理销售：通过代理渠道，来扩大产品销售，公司优选的代理商应是与企业共同发

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/406031144042010231>