

公司经营2024年工作计划范文

____年是我公司长期规划的起始之年，我们应发挥优势，抢抓市场机遇，在机遇与挑战并存的形势下，我们必须练好内功，

以____统领各项工作，以彭阳县加快城镇化建设、中卫美利工业园区的跨越式发展、银川商业街改造为契机，以经济效益最大化和可持续发展为目标，以“理性经营、科学决策、细化管理、服务至上”为经营理念，全面提升公司综合实力的总体目标。

一、量化目标管理。

按照公司五年发展规划和当年工作计划，____年主要经济指标和经营成果将在____年基础上稳步全面提升。计划完成监理产值____万元，计划成本万元，计划利润万元。监理费回收率____%。

（一）中卫项目部。

1、经济指标

（1）宁夏锦城建设集团已开工建设____万平米，监理取费____元/平米，管理费估算元，人工费估算元，办公费估算元，业务招待费估算元，交通费估算元，实现利润元。

（2）美利工业园区

（3）银川众一集团计划____月份山水城开工建设____万平米，监理取费计划____元/平米，管理费估算元，人工费估算元，办公费估算元，业务招待费估算元，交通费估算元，实现利润元。

2、人员计划：以精干高效为原则，____月底计划锦城进场____人、美利工业园区进场____人。____月初计划山水城进场____人。后续工程按进度计划陆续进场。

3、培训计划：周五例会安排半小时学习；____月开复工准备工作；____月质量通病防治；____月平法图集及其砼结构；____月安全监理；____月雨季监理事项；____月砌体结构；____月分户验收；____月监理资料；____月冬施；____月停工注意事项。

4、监理业务范围拓展计划：锦城二期；中卫保障性住房。

(二) 银川项目部。

(三) 彭阳项目部。

(四) 计划完成监理产值____万元，计划成本万元，计划利润万元。监理费回收率____%；工程质量合格率____%；全年无重大安全事故。

二、组织管理。

(一) 建章立制，筹建监理公司初步形成。

1、以公司五年发展规划为框架，建立公司组织结构，优化配备管理层，以项目部实施扁平化管理。企业负责人一名，财务负责人一名，项目负责人三名，监理人员由项目负责人自行调配。

2、初步建立人员管理制度、工作管理制度、工资管理制度、财务管理制度。并在实施中动态调整。

3、必要进设置招标代理办公室，由财务负责人负责。

4、申请筹建监理资质早谋划、早安排，充分挖掘人际关系，落实监理工程师注册工作。

（二）实施扁平化、制度化、精细化管理。

1、以项目部为核算单位，项目负责人直接对公司负责人负责，自主开展监理工作。

2、项目负责人定期每月____日前向企业负责人书面汇报监理工作情况及下月计划，向财务负责人对帐。

3、认真落实岗位责任制，并对监理人员绩效考核。

4、强化项目部预算，进行财务精细化管理，加强财务分析水平和经营控制能力。结合经营中产生的问题，提出经营风险点控制措施。

（三）团队建设

1、优化公司管理队伍，补充老年化、专业化优秀管理人员进入高管团队，老中青结合。

2、有计划地实施人才招聘和开展培训，逐步改善、提高监理人员素质。以注册监理工程师、造价工程师为重点。

3、落实工资增长机制，切实让员工分享公司的经营成果。

4、将筹建公司全称、标识规范使用，统一在公司内部运用。

5、以活动为载体，加强对员工各种文化活动的组织和引导，提高员工文化生活质量。

三、主要管理措施。

（一）安全监理。

1、建立健全安全监理保证体系，落实安全监理责任制。

2、认真履行安全监理职责，以查人、查证为突破口，以审查技术文件为方式，以安全隐患排查为手段，以旁站监理为重点，以制度落实为保障。

3、要求监理人员必须熟知db64/680-____，按照《宁夏安全管理规程》实施监理。建立健全安全监理台帐，并真实有效。安全监理资料与实体管理同步，按目录装订，并动态补充完善。

（二）质量控制。

1、建立健全质量保证体系，针对工程的特点和业主方的要求、施工单位的施工技术力量等情况，确定监控目标，制定监理的各项工作制度、工作程序，做到施工质量监理工作有章可循，有法可依。

2、质量监控事前预防，施工操作事先指导。审查人员证件及能力，主要材料、构配件见证取样合格后方可作用，检查机械满足施工要求，技术交底具有可行性、可操作性，各项准备工作就绪，严把隐蔽工程的签字验收关，发现质量隐患及时向施工单位提出整改。

3、动态控制，事中认真检查。通过旁站监理、平行检验、现场巡视，改静态检查变为动态控制。

4、事后验收，及时处理质量问题。当分项、分部工程或单项工程施工完毕后，及时按施工质量验收标准和方法，对所完工的工程质量进行验收。不合格检验批、分项工程坚决要求整改。

（三）进度控制。

1、进度控制由专监兼任，审查施工单位上报的总进度计划、月进度计划、周进度计划（工期紧迫时）可行性、前瞻性。

2、定期检查实际形象进度与计划进度是否相符，如有拖延，及时分析产生的原因。如是施工单位责任，用《监理通知单》督促其采取措施加快进度；若是业主原因，用《工作联系单》告知。

3、注意材料没有按计划进场和工序安排不当造成的工期延误。

（四）投资控制。

1、投资控制由专监或项目负责人兼任，审查工程量计量、工程款支付应认真，不可凭空估算。

2、投资控制必须依据工程量清单、预算定额、图纸、招投标文件、现场施工记录或凭证件等。

3、工程量签证应依据前期施工凭证，征得业主方同意。

（五）合同管理。

1、由专监或项目负责人兼任。

2、建立合同管理档案，尤其是监理费标准和回收情况明细。

3、合理规避经营风险，工期延期、工作量增大时就及时向业主提出追加监理费用申请。

（六）信息管理。

1、加强信息管理，拓宽监理业务范围。

2、做好经营信息的收集工作，从宁夏建设招标投标网站、宁夏日报等媒体上搜集相关业务信息，完善经营信息网络，做好信息收集和评估，充分挖掘每条信息的价值，为公司承揽监理业务提供参考。

(七) 协调。

- 1、项目负责人可以解聘不称职的监理人员。
- 2、项目负责人每月____日向公司负责人汇报工作。
- 3、项目负责人应与业主、建设行政主管部门做好日常协调工作。

公司经营2024年工作计划范文（二）

(一) 细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

____部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户____户.....
·《____年下半年工作计划》由找范文网原创首发，机密数据纯属虚构，

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。____年在去年开展中小企业弘业结算主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。____年要努力实现新开对公结算账户____户，结算账户净增长____户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前____名、进出口前7334强等____多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

（二）加强服务渠道管理，深入开展结算优质服务年活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求二级分公司结算与现金管理部门至少配置____名客户经理;每个对公业务网点（含综合业务网点）应当根据业务发展情况至少配备____名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续跑马圈地扩大市场占比的同时，还要精耕细作，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高动户率和客户使用率。

深入开展结算优质服务年活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意

度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升____部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

（三）加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以财智账户为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

（四）抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养____部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

（五）强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

公司经营**2024**年工作计划范文（三）

____年是公司加快调整优化业务结构，谋求企业生存与持续经营的关键年，公司必须以创新的思维和改革的精神开展各项工作，____年主要工作目标是：控成本，降费用；抓安全，提效益；调业务，促转型；保生存，谋持续经营；在多经改革及规范经营的环境下，寻求新的持续经营机遇，谋求新的生存经营方式。

一、经营目标管理

根据____年经营目标完成情况，考虑到多经改革、业务调整和本成本上升等因素，____年各部门营业收入力争完成____万元，成本费用控制____万元，营业利润力争完成____万元。

各部门要紧紧咬定目标不放松，深挖潜力，苦练内功，提升服务功能，提高经营质量，确保顺利完成____年各项经营管理目标。

二、牢固树立安全理念，全力以赴打造本安环境

（一）公司的安全生产目标

不发生人身死亡和重伤事故，实现人身事故“零”的目标；不发生特大、重大事故及主要设备严重损坏事故；不发生恶性误操作事故和人为责任的一般事故；不发生同等及以上责任的重大交通事故；不发生环境污染事故及重大环保纠纷事件；不发生职业健康危害事故。

（二）主要保障措施：

深化安全宣传教育，从企业发展的大局出发，致力于安全文化建设。要从关心员工生命的高度出发，全力以赴抓好安全宣教工作，在安全教育的“内容”和“形式”上下功夫，以“有用”和“有效”为原则，寻求更加有效、实用的安全宣教形式，强化安全理念教育，不断引导全公司员工摆正安全与生产的关系，固化“安全第一”的安全理念，积极营造我要安健环的良好氛围。

强化安全监察力度，要进一步维护安全监察的刚度，以打造本质安全性企业为主线，建立高效完善的安全管理和控制体系，并抓好安全管理各项措施的落实，要俯下身子，盯在现场，把握关键环节，认真排查隐患，切实解决现场实际问题，做到安全生产指挥在现场，隐患排查发现在现场，整改措施落实在现场，确保生产现场安全监管不失控。

继续深入开展创建优秀班组活动，夯实安全生产管理基础，规范班组基础管理，切实提高班组综合管理水平和安健环管理绩效。继续做好班组的检查与辅导工作，遵循“边检查、边研究、边整改、边提高”的原则，对活动开展情况实时监督，确保各班组切实、有效开展创优活动。

三、以人为本，加强人才队伍规划与建设

（一）从战略的高度加强人才队伍规划与建设

着眼长远，立足当前，对公司现有人才结构进行全面调查分析，科学制订适应公司持续经营的中长期人才队伍整体规划，在用好公司现有人才的基础上重点培育和引进急需的新型专业人才，全面提高员工队伍的整体素质，为提升公司核心竞争力和创新能力做好人才储备。

以人为本加强人才管理。秉承“以人为本”的理念，从“尊重人才、激励人才、培养人才、关心人才”出发，将“以人为本”的思想贯穿于人力资源管理和人才资源开发的全过程。除了____公司现有绩效管理政策外，要建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人机制，通过学习上提供机会、工作上给予平台、薪酬上公平回报、文化上情感关怀、生活上处处善待、政治上组织关爱等具体措施，稳定队伍，留住骨干；敞开渠道，鼓励员工积极为公司发展献计献策，调动他们的才干，发掘他们的潜能，只要有利于公司的发展壮大，有利于提高经济效益，按贡献大小给予不同的奖励，充分发挥员工的主观能动性和积极性，增强员工的归属感和成就感，促进人才成长为企业发展的主力军；生活上要多关心员工，善待员工，尽力解决员工的后顾之忧，满足员工物质文化生活需要，切实提高员工主体地位，让员工真正感到企业的人文关怀，自觉为企业分忧、出力。

（二）创新劳动用工管理，探索劳动用工新模式

面对多经企业改革发展的新形势、新任务、新要求，公司在用工理念和方式上都需要不断创新，要在执行落实国家、省的有关法规政策以及集团公司用工管理要求的前提下，大胆探索符合实际的劳务用工的新途径，积极研究劳务派遣、业务委外承包等经营方式，实现用工模式的新突破，以彻底解决员工的工龄及劳动合同等历史问题，并达到用工精细化管理的目标。

一要缜密策划，积极探索新的劳动用工方式。要着眼全局，以稳定为前提，着重以劳动力配置的灵活性、用工成本、用工风险、管理

要求、劳动生产效率等要素为基点，积极探索与本公司发展战略相适应的又符合精益管理方针的劳动用工方式，合理规划劳务派遣员工、劳务工程承包员工和在册员工的比例，逐步调整劳务用工结构，形成科学高效的劳动组织体系。

资产经营公司工作计划

____年，在湖南高新创业投资集团的领导与支持下，湖南高新纵横资产经营公司正式成立。____年，是夯实基础的一年。这一年，公司构建起了完整的公司架构，明确了工作宗旨，完善了公司制度，规范了工作流程，吸纳了新鲜血液，为进一步实现集财富管理和特色实体经营于一体的优秀资产管理公司的目标奠定了坚实的基础。

____年，则是我们扬帆起航的一年。公司将继续围绕“以项目运营为中心，完善公司管理，加强员工思想道德和专业能力建设”的“一个中心，两个基本点”的工作方针，加强项目的监管力度，提高公司的增值服务能力，确保国有资产保值增值，不断提高资产经营规模，促使经济效益和社会效益双丰收。同时充分调动员工的积极性和参与性，培养员工分析能力，增强市场判断力，在规范完整的公司制度指导下又快又好的开展各项工作。

一、指导思想

秉承集团“服务科技，发展高新，促进新型工业化”的企业宗旨，继承集团“宽容兼容、诚实求诚、清新创新”的企业文化，结合本公司的具体情况，提出了“以项目运营为中心，完善公司管理，加强员工思想道德和专业能力建设”的“一个中心，两个基本点”的工作方针。

二、工作目标

一个中心：

1. 一方面经营好集团公司划拨到经营公司的股权资产，确保资产的保值增值；另一方面重点运营管理好公司旗下的债权资产，保障投资企业的健康发展。

两个基本点：

2. 不断健全公司各项规章制度，规范化管理，提高工作效率。
3. 加强业务培训，提高团队工作能力和效力。

其他：

4. 完成集团公司交办的其他任务。

三、具体工作

截至到____年____月，公司已开展的工作主要集中在以下几个方面：

（一）以“项目运营”为中心，加强项目管理，实现资产增值

创业投资在创业企业或项目中所占股份比例一般都小于____%，所沉淀的资产管理不同于一般的“资产管理”，目前，创业投资的资产管理在行业内还难以找到一个成熟可行模式。如何走出一条有特色、有价值、有钱途的资产经营之路一直是我们不断追求的目标。目标是清晰的，而道路却是曲折的。创业投资的资产管理其实是一个“润物细无声”的过程，是需要“慢工出细活”的过程，更需要我们经常与企业高管进行沟通协调，需要帮助企业高管在企业战略、经营计划、融资计划、内部管理方面提供增值服务，从而帮助企业实现更好的经济效益和社会效益。企业发展了，效益上去了，我们的资产就增值了。

在对集团授权经营的汉升机器、超氏信息、源科高新三个股权投资项目和浏阳福星一个债券投资项目中，公司始终致力于通过构建完善高效的沟通协调机制，多渠道、多方式帮助企业进行战略布局，以战略投资者（而不是财务投资者）的角色，向企业提供增值服务。

1、超氏信息增资扩股成功，股权资产增值2.24倍

____年____月____日，在河西时代帝景大酒店，超氏与湖南高新纵横资产经营有限公司、江苏华控投资公司、江苏为民投资合伙企业、长沙方诚投资合伙企业四家战略投资机构签订战略投资协议。作为启动上市的第二年，此次战略投资签约仪式的成功举办，使超氏在融资道路上跨出了强而有力的一步，对超氏的扩张发展以及上市准备工作给予了一定的资金支持。同时，我公司有望在此次投资到位后收回____万元债权及利息。

我集团公司的政府背景以及行业信誉，在引导江苏的战略投资过程中发挥了重要作用，本次增资扩股价格为____元/股，与我公司的初始投资成本____元/股相比，股权资产增值2.24倍。

2、汉升公司销路拓宽，今年有望销售____多万元

汉升始终致力于产品研发与制造，这不可避免的造成了销售环节的忽视，“销售难”的问题也制约了汉升进一步的发展扩张。我们在该问题上与汉升进行深入沟通探讨，共同寻求解决的途径和办法。____年____月，湖南汉才设备销售有限公司成立，专门销售“汉升HS系列”商业卷筒纸胶印机产品。这标志着汉升开始将资源投入销售市场，在“研、产、销”分离的发展战略迈出了重要一步。未来，汉升计划建立研究院，而这一切的措施都源于汉升研发、制造、销售专业化分工协作的发展思路。

此外，汉升公司产品进入了政府采购目录，申请国家工信部项目扶持资金____万元，目前已经完成项目答辩，今年有望销售____台设备，实现销售收入____多万元。

监理公司经营工作计划

紧张忙碌的____年工作事宜已悄然结束，在过去的一年中经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各职能部门和司属各单位的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展了各项业务管理工作，从中不足唯有依靠本部自身承揽、公开中得项目业绩还是寥寥无几。____年，新的一年已经到来，经营部将集思广益结合实际制定的详细、具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，打造出经营部不一样的未来。

____年经营部各项工作工作简要回顾

____年，在经营部全体人员的努力下，思想稳定团结，各项管理制度不断完善，实现了经营各项工作积极有序地发展，保证了我公司的经营能力逐步提高。

一、承接任务情况

____年公司承接工程共____个，承接合同额约____万元；具体有：

二、合同管理方面情况

____年在合同管理方面总的执行情还是不错的基本上

上做到了先签合同后进场，不签合同不进场原则，合同签订执行合同审批表程序，经各项目部门审阅批准后执行合同签订，在不同程度上规避不签合同存在的潜风险，但也存在很

多不足与问题：

在分包合同管理上：①曾出现下属分公司、项目部先施工（购销）再签订现象；②分包合同的起草会签时间过慢；③劳务分包还未能有效的全部实行起来，较大项目且已经建立起劳务分包协议。

三、公开招投标方面

____年公司开具建筑工程招标项目介绍信____项，公司自投公开招投标项目____只（包括乡镇、部门招标），报名未投____只（区招投标____只，乡镇、部门____只），外借____只（包括乡镇、部门招标，本地区及外省地拟标的房间、市政、装饰项目），公司中标项目____只。

存在的不足之处即____年公司未中得公建市政项目。原因之处市政项目叁级资质市区公开招标数量少，基本以围标形式多，也少不了自身的原因。

____年工作努力的方向与目标

针对上一年经营科存在的一些薄弱环节，结合公司年度工作目标，____年经营科工作思路及重点可用“三句话”概括，那就是工作要“用心”，管理规划要有“信心”，管理团队要“齐心”。

一、工作要“用心”

1、____年对我们经营科来讲是一个结算年，公司大部分工程进入收尾阶段，将先

后有八个工程要进行结算。

2、针对上一年中出现的，分包合同起草会签过慢现象，经营科将在今年重点改进，要做到及时有效。

3、制作标书方面，上一年度中出现一只项目标书上制作错误，导致项目投标废标，今年“细心”将是经营科必须强化的一个重要因素，做到投标书零失误。

二、管理规划要有“信心”

1、____年按照公司的年度目标，进入市场承接任务，有选择的参与市场招投标，进行市场竞争；要与兄弟单位比实力、找差距、迎头赶上，为公司的下一步发展奠定基础。以前公司从来没有参与过市场上亿项目需要技术标的正规招投标，一旦参与无论中标与否，“信心”将是经营科下一步必须加强的。

2、今年力争与材料、项目部一道建立二个重要“信

息库”，一是合格劳务分包商信息库；二是较为完善的内部价格信息库，包括劳务、专业分包、材料设备等要素信息。有了以上信息库，可为劳务、分包的选择提供信息平台，也可为内部项目成本考核、投标报价提供可靠依据。

三、管理团队要有“齐心”

俗话说得好，“人心齐，泰山移”，一个团队如果没有凝聚力，将是一盘散沙，毫无战斗力可言。____年我部门经过

人员调整，各成员的职能分配上存在着磨合期，____年团结部门成员都将以身作责

，发扬团队精神，切实落实各项部门规章制度。

展望____年，在繁荣的市场和良好的发展机遇面前，我们感到的是更大的挑战，我们将以更加积极的心态，汇聚所有经营部人员的力量，积极进取、努力奋发，用扎扎实实的工作迎接公司更加光明灿烂的明天。

经营部分为招投标部、合约部、预结算部

一、工程投标

1.1通过社会关系渠道收集项目信息，并建立项目信息登记台帐，确定专人专项跟踪。通过各种关系开拓新的市场，重点放在高、大、新、重、特方面。根据国家目前政策导向，跟踪国家重点支持的行业。积极开拓弱电、空调、消防方面的专业分包业务。

1.2信息评审：在接到投标信息后两天内对建设单位进行信息评审工作，确定工程是否参与投标。

1.3参加市场部组织的招标文件评审工作：根据市场部掌握的工程情况信息评审完毕，一天内制定相应投标报价方案。

1.4根据投标方案组织投标预算的编制。

1.5在接到图纸后，根据招标文件评审要求由投标部编制具体投标报价方案，投标组织相关人员当天开始编标。

1.6及时向市场部提交关于招标图纸及招标文件商务部分的疑问，配合市场部做好招标答疑工作。

1.7投标报价分不同专业安排专人编制，投标预算按投标日期提前

二

天完成。预算完成后首先由各专业进行自查，再由部门经理进行审核。

1.8预算编制完成后，根据施工组织设计、市场物资设备价格、周转料具价格、劳务价格等测算出工程计划成本。

1.9依据投标预算、成本核算、投标报价方案。根据招标文件评分要求及对手报价模拟测算最优报价并报公司领导定价。

1.10及时准确的向技术部提供编制施工组织设计需要的各种数据。

1.11投标文件密封前与技术部、市场部组成审核组，封标前认真检查投标资料是否符合招标文件要求。

1.12投标完成后，根据投标情况由投标部组织有关人员进行投标总结，并与相关部门进行通报，让每个人了解投标过程的经验和教训。

1.13及时完成合作单位和分支机构的投标预算的审核。

____分支机构跟踪的工程项目，对建设单位条件、工程情况、进展等情况及时写出资料报

送集团公司市场部、经营部，集团公司根据实际情况给予指导，避免造成谈判与审核的脱节。

____分支机构的投标资料及预算采取区域专人负责制，先由区域负责人组织分专业审核，审核通过后由部门负责人再审。

1.16工程中标后根据公司的管理文件，指导分支机构做好成本分析及成本管理工作，在施工中严格落实成本控制工作。

二、施工合同的起草、评审、谈判与签订

2.1工程中标后____天内由合约部依据招标文件及招标补充文件起草合同文本，合同文本报部门经理审核。

2.2部门经理审核后，由合约部组织市场部、工程部、质保部、技术部、人力资源部、财务部进行合同评审，评审内容依据《合同评审程序》。

2.3合同评审主要评审合同内容，造价、工期、质量标准、付款、工程洽商约定、结算方式和时间等。对不合理或有潜在风险条款必须提出审核意见并形成会议记录，发放到相关部门进行跟踪管理。

2.4合同签定时应明确结算完成时间，结算完成后发包人不能按时拨付工程款的应在结算完成一周内签订工程还款协议。

2.5施工合同签订前必须经公司法律顾问审核。

2.6签定施工合同时，代理人必须填写，银行帐号根据工程性质不同按财务要求填写。合作单位及分公司签订工程合同时明确建设单位须将工程款汇入公司指定帐户。

2.7依据经评审的合同内容，由经营部经理与业主进行施工合同的谈判与沟通。

2.8中标十五天内与业主签订施工合同。施工合同签订后进行受控标识并进行台帐登记。

2.____组织本部门全体人员进行学习并掌握合同内容，指导于工作。

2.10施工合同签订三天内，由合约部将施工合同进行标识后发放总工、市场部、工程部、质保部、技术部

、财务部。施工合同正本办公室备案，经营部和财务部保存合同原件副本一份。其他部门发放施工合同复印件。

2.____分支机构合同由合约部按合同审核流程组织投标资料，资料齐全后由合约部组织各部门进行审核，并组织各部门负责人开会讨论，如有问题，应及时以书面形式反馈给当事人。如无问题应当天进行审核完毕。合同会议审核通过的应做出合同审核会议纪要并发放有关部门，作为跟踪合同履约的依据。对于合同约定工程垫资施工、工期不合理或其他严重超出常规要求的，合同部应提交公司领导班子会审核。

2.12合约部对直属项目部、合作体、分支机构采购、租赁合同进行审核。对合同中不合理条款提出审核意见并及时反馈。采购、租赁合同必须采用公司制定的样本合同。

2.13合同审核通过后建立合同台账登记。

2.15与直属项目部签订目标责任书

2.15.1为深化目标责任，承包价格应进行详细分解，分解到各专业、各工种及每项单价。

2.15.2施工合同签订二天内，由合约部起草目标责任书。

2.15.3目标责任书应经各部门评审。

2.15.4评审通过后与承包人签订目标责任书。

2.15.5目标责任书签订后进行发放并交底。

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/415204002021011310>