

公司年度经营计划书

公司年度经营计划书

一、什么是计划书

计划书是党政机关、企事业单位、社会团体对今后一段时间的工作、活动作出预想和安排的一种事务性文书。为避免工作的盲目性，必须前有计划、后有总结。

二、公司年度经营计划书（精选7篇）

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作又进入新的阶段，为了在工作中有更好的成长，此时此刻我们需要开始做一个计划。计划到底怎么拟定才合适呢？以下是小编精心整理的公司年度经营计划书（精选7篇），欢迎大家分享。

公司年度经营计划书1

一、方针目标：

为贯彻公司“围绕市场、解放思想、适度调整、稳妥求进、高质低耗、创收增效”的精神，使公司内部竞争机制与市场竞争机结合。根据公司目前实际状况，必须制定先进合理科学的管理制度，向程度化、正规化的发展，实行全员全过程的指标考核与将扣，使公司员工人人有责任，个个有指标，严格考核与奖惩及全生产过程的协接监督，达到上道工序为下道工序负责的目的；严格执行岗位定员，以岗定资，实行高额浮动工资的制度，迫使公司干部员工在危机感和责任感中勇挑重担，争完指标，为全面完成XX年各项经济指标而共同奋斗。

二、工资分配原则：

以吨丝工资为基础，公司员工一律接受指标考核，执行以岗定资，以质计件，以产计酬，多劳多得的原则。

三、奖金分配与挂钩：

1、公司全员奖金一律与一、二车间的三大指标挂钩，（满负荷生产情况下）取一、二车间定岗人员平均奖金的平均值去计算。产量低于2、8吨（25天），非缫丝人员一律不与三大指标挂钩，超产奖仅缫丝工享受（超产奖基本工资不浮动）。

2、整理车间的奖金除按内部指标挂钩外，与一车间定岗人员的平均奖金去计算；厂丝复整组的工资、奖金除按内部指标挂钩外，与二车间的产量、消耗挂钩，并按二车间定岗人员的平均值去计算。

3、锅炉车间设安全奖，人均（除软化工）20 元。

4、各车间主任、副主任的奖金按车间人均奖金 200、150% 去计算。

5、学徒期改为两个月，生活费补助标准仍执行原规定。缫丝一、二车间、整理车间新增学徒工，根据个人缫作技术，提前上岗者，可套入计件工资计算，徒工工资由公司负担；锅炉、综合、煮茧、打包新增人员，实习期为半月，徒工工资由车间负担；非生产性新增人员，实习期为半月，工资由公司负担。

四、协接与监督原则：

实行全员全过程的质量监督考核，并履行签字手续，上道工序为下道工序负责，下道工序有权对上道工序流入下道工序的半成品进行按标准验收与反馈，对于不符合标准的半成品有权拒收，并按程序报请职能部门（生产科、检验室）进行仲裁，按标准实施奖惩。

五、争先发展的原则：

世纪之初，公司董事会立足现状，从可持续发展的解度，充分酝酿、决定。

1、继续发挥龙头作用，保持夏秋两季蚕茧的收购，保证蚕桑基地的稳定发展。

2、有步骤地完成双宫丝自动缫丝生产线的改造工作，做到有计划、有落实。

3、进一步做好财务工作，加快资金周转率、利用率，做到所有帐目清晰，日清月结。

公司年度经营计划书 2

（一）水泥厂概况

xx 水泥厂为 xx 水泥制造厂家之一，建厂生产已届 19 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：xxxx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：xxxx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：xxxx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xxxx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、xxxx年度展望：

（1）市场销售经营方面：xx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，部门议价能力高，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）xx生产设备方面：由于建厂多年，机械设备逐渐陈旧，在xxxx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xxxx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，职工士气旺盛，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、xxxx 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并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) 遴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

xx 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。

公司年度经营计划书 3

为了使 xx 物业管理服务有限公司的全局战略与总公司的发展紧密同步，共同打造具有 xx 特色的企业品牌，创造高质高效的企业效益，根据公司董事要求和各项目实际情况，有关 20XX 年度的经营管理工作，现拟定以下“四抓好、两创建”具体计划。

一、抓好现场管理，优化服务质量

1、根据目前状况，前台服务、区域管理、绿化管理、清洁管理、维修作业、财务费用追收等方面的制度与流程尚未形成规范体系，必须继续整合与再造，并分别整理成专项指导文件，认真贯彻实施。该项工作于 20XX 年 3 月底前分别完成。

2、一切围绕“规范和优质”开展工作，强化计划先行，对各主管以上人员严格按《议事日程》要求，每日、每周、每月完成相应的计划工作，并要求完成好相应任务，避免工作的盲目性。

3、按质量目标要求，全面抓好服务质量体系运行管理工作，认真收集和点评各小区出现的各种典型案例，严格要求各管理处做好日检、

周报等工作，每月定期组织和召开服务质量评估会议，努力改善和提高整体服务质量；坚持月度物业综合检查，对小区各项整治改善工作，明确主次责任部门(人)并抓好现场跟进、验证和反馈，避免管理上的真空。

4、全面整顿各小区长期乱停乱放、而且不交纳费用的车辆，重点整治 xx 居第三、第四、第五期的摩托车，先强化停放到指定位置，然后再执行收费。在执行整顿前，先制定有明确、可行的措施，尽量降低矛盾的激化，维护小区管理秩序正常。该项工作于 20XX 年 3 月底前全面铺开。

5、各管理处实行分区管理、加强监督，责任到人。对各区域的设备设施、清洁卫生等管理，均明确操作责任人(清洁工)和监督责任人(物业助理)，将相关工作人员的相片、职务和联系电话在各楼宇信息栏顶上进行公示，以便业主与内部的沟通和识别。该项工作在 20XX 年 4 月底前实施。

6、抓好物业验收接管和移交工作，加强纵横向沟通协调，妥善解决业主各种投诉和工程遗留问题，确保公司业务正常开展。

7、严格履行装修申报项目的审核审批制度，加强现场巡查工作，杜绝各种乱倒乱放、乱搭乱建等违规现象，维护各小区物业外观的统一与完好，确保小区物业的保值与升值，“交楼工作流程图”、“装修手续办理流程”、“客户投诉处理流程图”，以 KT 板挂形式精致制作，并于各小区管理处大厅进行公示，按章操作。该项工作于 20XX 年 4 月底前完成。

8、抓好各现场管理的同时，建立好各方面台帐，包括各保安岗位工作记录台帐、清洁日检工作台帐、设备设施管理台帐、市政管道疏通计划台帐、喷泉溪流清洁台帐、管理人员巡岗工作台帐等，以便追溯核查。

9、强化保安管理工作，严格按各岗位工作描述控制好各外来车辆和外来人员进入小区，杜绝各治安案件发生，确保治安环境良好。

10、在各小区管理处和主出入口合理位置，设置明显的服务工作意见箱，在管理服务上，接受公司各部门和广大业主的监督。该项工

作于 20XX 年 4 月底前实施。

二、抓好培训、考核和奖惩工作、提高员工综合素质

1、完善培训计划，坚持开展业务培训工作，内容包括“制度和流程培训”，“物管知识培训”、“各种应知应会培训”、“礼貌礼仪培训”、“物管政策法规培训”等，整体培训计划拟定于 20XX 年 3 月底前完成，对员工全年的培训课时要求不小 25 小时。对管理层的人员，根据业务拓展需要可邀请相关管理专家到公司培训，也可以外派输送培训。

2、根据不同部门工作性质，尽量以规范量化标准，制定相应的“奖惩细则”和“绩效考核标准”。该项工作于 20XX 年 5 月底前完成。

3、对员工绩效考核考期为每半年度一次，通过公平、公正、公开的原则进行考核，通过考核结果，体现出员工的价值，对优秀和先进的员工适当奖励和激励；对个别落后和末位的员工，通过再次培训仍不合格的，实行淘汰处理。拟定于 20XX 年 6 月至 7 月中旬完成本年度的 xx 次考核工作。

三、抓好宣传宣导工作，建立回访制度，树立业主良好信心

1、按中国民族传统风俗和国家的法定节日，协调做好社区文化活动宣传工作，营造良好的社区文化氛围，包括“五一”、“中秋？国庆”、“圣诞？元旦”、“春节？元宵”等；并全力协助公司做好各种销售活动举办。

2、定期向业主宣传相关的物业管理政策法规，让物业管理的概念及意识深入人心，倡导业主积极参与小区的管理，通过互动，使之形成良好互相监督局面，共同维护小区的良好环境；通过《xx 资讯》和信息栏的宣传平台，充分发挥宣导作用。在各小区内尽量降低各种违章违规行为，从而促进小区两个文明的建设和健康发展，树立 xx 社区良好形象。

3、加强与业主良好的沟通关系，建立良好的回访制度，根据各板块工作性质，设定各种回访咨询内容，实行预约上门拜访，认真听取客户的宝贵意见，并做好汇总和分析，将回访的结果作为专题研讨内

容。在 20XX 年一季度开始，要求各管理处每季度回访已入住的业主，不得小于 30%。对业主提出的问题必须按规定的时效及时回复，不断地提高业主的满意度，树立业主良好信心。

四、抓好成本控制，实行开源节流

1、厉行节约从点滴做起，从 20XX 年 3 月份开始，将公司部分常用的表格印刷位，待 4—5 月份各部门制度及表格再次完善后，将常用的印刷表格全面落实到位，尽量降低办公费用的支出。

2、各部门所需的办公用品及费用，须按计划定量定额做好分配。

3、节约水电能源，控制好各小区公共水电费用的支出，对各小区的公共水电表，做好定量定额核算，发现问题及时追查原因，杜绝各种浪费现象。在日常上，发挥技术作用，想尽一切节能办法节约能源，如 xx 居的部分路灯，可以实行“隔盏亮”的办法照明，在 20XX 年度 xx 居公共水电支出，力求在 20XX 年度总支出基础上下降 10% ~15%。

4、大力开展创收工作，加大费用追缴力度，将费用收缴率的高低，作为衡量项目经理、主任经营管理能力的标准之一。在 20XX 年度，将各小区摩托车停放收费作为创收的工作重点。尤其是 xx 居第三、四、五期的停车收费，力争在 20XX 年度中创收达 5 万元，以弥补经营不足部分。

5、在日常维修维护上，对各种材料的成本和使用严格控制，在选料用料方面按优质优价、货比三家执行；对维修项目的决定和经费的使用做到合情合理，杜绝各种不应有的开支和浪费现象。

6、充分利用人力资源，因岗没人，控制好人力成本，杜绝资源浪费，在用人上，尽量利用复合型人才，在操作上实现“一职多能”的效果。如：一个维修工，既能完成水电方面工作，也能完成烧焊方面工作，这样既能提高工作效率，也能避免资源的过剩或浪费，达到相得益彰的目的。

7、对各小区 20XX 年度的经营收支，在无特殊情况影响下，务求控制在预算范围内。

五、创建健康管理机构，做好各小区业委会成立的筹备和选举工作

、xx 华庭和 xx 花园目前虽然正处于开发建设中，但大部分物业交付使用将近有两年之久，至今该两个小区的业委会尚未诞生，根据行业发展和政策指导要求，应该成立业委会(越早越好)，以便公司今后在管理上充分利用该组织的力量。国家建设部对创建示范小区明确规定，没有成立业委会的住宅小区(大厦)，不得申报参加“全国城市物业管理示范小区”称号评选。因此，打造企业品牌，成立该组织机构是很有必要的。该项工作从筹备、选择到正式成立，按法规正常要求为半年以上，该两个小区业委会组织机构拟定于 20XX 年 6—7 月份正式诞生。

2、xx 居第首届业委会从 20XX 年 6 月成立，在一般情况下，任届为 2 年。鉴于目前该组织机构的个别成员，责任心、公益心较差，甚至拒交管理费多年，影响较差，根本不符合条件加入该组织机构，也不胜任业委会委员的工作。所以，对该组织的换届改选有着十分的必要。只有健康的管理机构，才能维护正常的局面，促进和推动小区的健康发展。xx 居第二届业委会拟定于 20XX 年 10 月份选举和诞生。

1、知名度

高、影响力大的品牌企业，无不重视形象的塑造。品牌的企业不但体现在它的诚信和实力，更重要的是体现在它的美誉度，而美誉度必须由相应的殊荣和称号作支撑。为打造 xx 物业管理服务品牌，促进和推动公司楼宇销售工作，创造更高的经济效益，竭力将公司业务做强做大，规范内部管理，优化服务质量，创建物管“示范”称号，有着十分的必要。只有通过市级示范，才能走上省级示范;只有通过省级示范，才能走上国家级的示范行列。xx 华庭拟定于 20XX 年 6 月份开始投入创建市级物管示范申报，20XX 年 12 月争取通过综合验收和考评。

2、加强与市建设局房地产开发科、房协单位的沟通联系，掌握行业信息动态，便于开展创建工作;通过业务的沟通，加深公司和房地产行政主管部门密切关系，在政府部门印象中，加深对 xx 物管的定位。

3、通过荣获市级“示范”称号，逐步扩大 xx 物管的影响力，在

以上计划，当否？敬请公司上级审核指导。

4

一、运营计划

1、申请筹建阶段：（在 2014 年 6 月底以前完成）

- （1）成立贵州省兴和融资担保股份有限公司筹备工作组；
- （2）准备筹建贵州兴和融资担保股份有限公司的资料；
- （3）向工商管理部门申请拟设机构名称预先核准；
- （4）向贵州省人民政府申请筹建。

2、筹建开业阶段：（争取在 2014 年 8 月底以前完成）

- （1）完成融资担保公司注册，组织完成开业庆典。
- （2）引进 4-6 名专业人才，初步满足业务经营需求。
- （3）建立符合公司经营要求的规章制度。
- （4）至少与 2 家银行机构签署业务合作协议。
- （5）争取实现担保业务零的突破。
- （6）在资金保障的前提下实现融资业务收入 50 万元。
- （7）组织内部人员进行业务培训。

3、稳定发展阶段（2014 年 8 月至 12 月）

- （1）公司人员增加到 10-16 人，逐步充实健全业务拓展部、风险管理部、行政部、财务部，基本满足公司发展需求。
- （2）补充完善规章制度。
- （3）新签 2 家合作银行机构，使合作金融机构扩展到 4 家。
- （4）完成担保业务 5000 万元，实现担保业务收入 150 万元。
- （5）在资金保障的前提下实现投融资业务 100 万元。
- （6）筹划实施公司网站建设。

二、业务资源

1、贵州省中小服务中心“黔贷通”。

“黔贷通”网络融资平台于 2012 年 11 月 6 日正式启动，该平台由省经信委（省中小企业局）组建并开通，其建设目的为引导银行业金融机构加大对工业经济、中小微企业贷款的投放，建立和深化政府、

业，解决信息不对称，缓解中小企业融资难等问题。”黔贷通“融资平台目前拥有贵州省内 2000 多家注册会员企业数据。全省各大银行、担保机构、中小微企业均签约合作，企业登录网络融资平台进行申请贷款、政策咨询等，该平台可以通过线上数据筛选配比，线下召开融资座谈会议等形式向我司推荐融资企业。

2、贵阳市西路商圈

市西路处于花果园与黔灵公园交通枢纽地带，且是各大厂商的重要批发基地。该商圈共拥有包括香港名店街、女人大世界、男人大世界、裕华商场等 44 家大中型商场，年销售额接近 100 亿元。经营户从最开始的 30 余户逐渐变成了 96 年前的几百户，再发展到了 2008 年左右的 8000 余户，到了现在，超过 1.2 万户商家在此经营。我司与市西路物业管理方贵州昊峰物流有限责任公司签订合作协议，由该管理公司向我司推荐客户。

3、昊峰集团百家战略联盟。

贵州昊峰集团在省政协经济委员会和省中小企业局以及贵州省国际国内公关协会等相关部门的大力支持下，于 2011 年 9 月 8 日正式百家企业战略联盟，该战略联盟平台目前拥有贵州省内各行业成熟企业 150 多家会员，我司与昊峰集团签约合作开展融资担保业务，昊峰集团向我司提供无限连带保证责任。

4、贵州省医药商业协会。

贵州省医药商业协会是经省经贸委批准，由国有大型医药公司和具备规模的民营医药企业联合组成。该协会是全省性的医药商业行业、非营利性的社会组织，会员除省医药公司等大型国有医药经营企业外，还吸纳了诸如“贵州一树药业”、“神奇药业”等民营企业近 100 家大中型医药公司参与，我司将联合重庆银行零售银行部开展针对药业企业的融资担保业务。

5、贵阳金石产业园。

6、贵州省西部建材石材城、贵州省装饰材料流通协会。

贵州省西部建材石材城位于贵阳市花溪区石板镇金石产业园区内，

建成。目前已投资建设贵州金石大商汇石材城一期 6 万平方加工厂房，二期将建成 10 万平方米厂房及 5 万平方石材展示厅，2013 年引进了宜家、百安居等连锁品牌家居建材项目。还将配套建设海鲜、干货、铁观音等集散专业市场。目前石材加工、瓷砖销售签租商户 200 余家。

7、仁怀市白酒协会。

公司在上述平台资源合作运营稳定的基础上，努力开拓“担保+私募”、“担保+投资”、“担保+信托”等新型业务模式，着力引进开发私募、基金、信托、证券、保险公司等金融机构，拓展以融资担保及其配套服务为主，投资担保为辅的主营业务及各项衍生业务。在风险可控的前提下寻求更多符合公司特质的资本增值途径。

2014 年准入重庆银行、贵阳银行、贵阳农村商业银行、贵阳花溪合作银行，申报各行担保授信总额 3 亿，通过加强与合作银行的沟通，争取 2015 年将担保放大倍数由准入 5 倍提高至 8 倍以上，银行担保续授信总额达到 6 亿，同时积极与全国性银行联系沟通，做好国有银行及股份制银行的准入工作。针对业务平台资源，公司将在各市场稳定合作的基础上，于 2015 年将业务范围扩展至全贵州省各地州市区。

四、业务模式

1、传统融资担保业务品种。

公司将开展企业流动资金类贷款担保；拓展个人类贷款担保业务；稳步开展商业票据贴

现担保、银行承兑汇票开票担保、机械设备按揭贷款担保、存货质押担保、应收账款质押担保业务；积极拓展建设项目工程担保业务；继续开发其它适宜的贷款担保业务新品种。

2、非融资性担保业务品种。

(1)、投资担保：担保于投资相结合，以投资促担保，以担保做投资。借鉴“桥隧模式”，优选项目，以小的资金做股权投资，以担保做股权，获取较高的收益。以担保做投资，将融资担保公司发展为金融控股公司，有利于对担保企业的风险控制，获取高额收益，同时

(2)、信托融资担保：通过担保渠道寻找优秀项目，与信托机构合作，借鉴“路衢模式”合政府之力和市场之力，引入政府专项引导基金，联合投资公司、担保公司，共同开发“中小企业债权集合信托计划”产品，并代理信托产品的销售，实现企业债权资产证券化。

(3)、私募股权投资基金：通过担保公司，以有限合伙公司模式，设立股权基金，筹集资金。先选择优质项目，对项目进行包装，通过少量资金入股和担保，募集项目所需资金。

(4)、资产交易担保：协助银行和企业处置不良资产，并为资产交易提供担保。利用融资担保公司的项目资源优势，开展资产交易中介业务，获得佣金收入。为土地、房产或股权交易双方提供担保，保证双方的交易安全。

(5)、民间融资担保：开拓民间融资担保场，融资担保公司做为民间融资的中介，帮助民间资金寻找出路，为民间借贷提供担保。一是利用庞大的民间资金，做民间借贷的中介，为民间借贷牵线搭桥；二是为民间借贷设计合同和方案，为借款人提供还款担保。担保公司可获取中介佣金和担保费收入。相对一般担保，收益率较高。

(6)、开展招投标担保、合同履行担保、诉讼保全担保等。

、担保能力。

今年公司采取四项主要措施来提高公司抵御担保风险能力。一是公司将发展再担保公司业务，向公司交纳再担保基金，再担保公司承担部分风险，以分散担保风险。二是公司将进一步扩大公司资本金，提高抗风险能力。三是同行业内其他担保公司联合担保，以满足大中型企业担保需求，并实现跨区担保。四是严格执行会计制度，提取风险准备金，自觉接受区相关部门的监管。

4、风险控制。

今年公司将进一步加强风险控制制度建设，增强公司在担保项目的风险审查和保后检查工作力度，使公司继续向良性健康快速的方向发展，提高公司风险控制的能力。

5、管理水平。

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/448121017130006067>