

# 最新置业公司发展思路 公司年度工作计划 (通用9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们该怎么拟定计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 置业公司发展思路 公司年度工作计划篇一

在这一年里，凭借前几年的蓄势，\*\*公司不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个\*\*公司以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的\*\*公司诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司200\*年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订200\*年工作计划如下。

### 1、建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

### 2、构架新型组织机构

### 3、增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

#### 4、强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使200\*年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

#### 5、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

#### 6、动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。（详见市场开发助理管理制度）

#### 7、加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和

公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

1、为进一步打响“\*\*公司”品牌，扩大\*\*公司的市场占有率□  
20xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大\*\*公司的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传\*\*公司品牌，展示\*\*公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与\*\*公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对\*\*公司有更清晰和深层次的认识。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，

以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成200\*年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

## 置业公司发展思路 公司年度工作计划篇二

20xx年是企业改革、发展、稳定的关键一年，为强化安全管理，牢固树立“安全第一”的思想，切实做好安全生产工作，确保20xx年度安全生产工作总体目标的顺利实现，逐步落实科学的发展观，全面加强公司安全生产工作、落实全员安全生产责任制度，进一步推行安全生产管理工作科学化，为保证我公司20xx年各项安全生产工作顺利实施，努力创建安全、优质、文明客运企业，我公司结合20xx年的安全生产情况和当前的安全形势，特制定20xx年度安全生产工作计划。

坚持安全第一、预防为主、综合治理；安全发展、科学发展、持续改进为总要求，深入扎实开展各项安全专题活动为宣传载体，以加强组织建设、加强教育培训、重视隐患排查治理、现场管理，加大安全投入等主要措施，以有效防范和杜绝事故为工作目标，切实把各项责任落实到位，做好安全生产各项工作，保证安全生产工作持续稳定开展。

- 1、认真贯彻执行上级有关安全管理相关文件和精神，做到令行禁止。
- 2、以“主体责任明确、岗位职责明晰、制度健全规范、措施有效落实”为标准，建立健全各级组织，分级落实安全责任；定期对各职能科室、班组人员是否正确履行其职责与义务进行考核，确保安全责任得到有效落实。
- 3、根据上一年工作情况，编制好今年安全措施计划，按文件规定足额提取安全生产费用。重点落实安全防护用品和安全设施，配齐足额应急救援器材。做好安全隐患排查治理工作，在安全检查工作中，查出的问题一定要有记录、有处理意见和整改措施。在进行隐患排查的同时，对全体员工的安全意识和规范从业行为进行隐患排查。

4、坚持安全教育制度，安全科每月组织二次安全例会，对驾驶人及员工开展安全教育活动；进一步强化车辆安全例检工作，加大车辆例检工作的广度和深度，并做好例检资料的存档管理工作。

5、切实开展好“五一”、“十一”黄金周、6月“安全生产月”、“雨季”、“冬防春运”前的安全生产大检查活动和上级部门根据客运安全生产实际临行安排的各种安全检查活动。

5、努力做好安全工作标准化达标工作。

客运安全生产管理工作是一项长期的工作，客运安全生产因受到人、车、路及气候条件的变化而变化，因此该项工作也是一项动态的、变幻无常的管理工作，为此，我公司将灵活运用该方案，因时、因地制宜，掌握影响客运安全诸多因素的变化，努力做好20xx年的安全生产工作。

## **置业公司发展思路 公司年度工作计划篇三**

今年更是第二季度的营销状况相比去年同期没有业绩上的提升，甚至在个别区域出现了业绩上的下滑，在公司分析以后，发现绝大部分原因是受到金融危机影响，居民的购买力没有得到上涨，所以告诉第二季度的营销状况没有得到预期的效果。

1、在基础材料方面进行适当升级。

2、重新整合品牌资源，适应新的市场竞争态势。

3、定位高端，打造与之相适应的资源配置，提高核心竞争力。

1、上半年竞争烈度明显减弱，金融危机产生两极分化，受金融危机的影响，上半年与对手间的竞烈度相对较小。各竞

竞争对手均在想方设法应对 疲软的市场，开始显现两极分化迹象，以拜占庭，东易、好易居三家公司较为稳定。策略得当、根基稳固应是根本原因。

拜占庭是同行业里面最强劲的对手。其竞争优势主要表现为：

品牌美誉较高，口碑较好；

定位高端，口号鲜明

材料使用有鲜明的卖点

工程一直保持高质量

工地管理、包装、售后一直能维持较好状态

设计师善于将自身鲜明的卖点与对手比较

## **置业公司发展思路 公司年度工作计划篇四**

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，制定出月工作计划和周工作计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供

商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日销售员工作的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑xx市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天销售员作的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段的销售员工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的销售员工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨



记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

需图纸（设备安装图及管线图）。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了销售员工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让销售员工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新

资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售员工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

## 置业公司发展思路 公司年度工作计划篇五

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3—5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

#### 4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

20xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策

特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

20xx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

20xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

### 1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程（10个）

房地产水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

### 2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。

它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

### 3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。根据我们的规模，供应商的数量以1

### 4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的`可靠信息。

### 5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

### 6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在20xx年的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有

一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断降低成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 置业公司发展思路 公司年度工作计划篇六

公司将加大产品研发推广力度，快速开拓高端市场，逐步形成差异化竞争优势。建立全新的品种钢销研产一体化模式，坚定不移地走产品的高端路线，加快实施精品战略，实现品种结构优化升级。大力提升产品研发能力，进一步深化与高校、科研院所和客户的合作开发，利用安米公司的技术支持、管理指导，加大关键性、战略性技术的消化吸收和自主创新力度，形成“开发一代，生产一代，预研一代”的产品研发体系。

公司将强化质量管理，通过管理创新，全面提升生产经营水平，进一步增强企业竞争实力。在认真总结试点经验的基础上，在主体生产单位全面推行以作业长制为中心、以计划值为目标、以设备点检定修制为重点、以标准化作业为准绳、以自主管理为基础的“五制配套”的基层管理模式，实现重心下移，提高市场响应速度和基层运营效率。坚持效益、用户导向，应用战略地图等工具，加大推进对标[6s管理]erp管理和卓越绩效管理执行力度，持续创新工作方式、改进组织绩效。适应战略转型，将执行力提升到决定企业生存发展的高度，构建强执行力的组织架构和制度体系。

公司在生产工作中，将坚持系统攻关挖潜，持续推进精益生产，实现生产经营运行质量的全面提高。合理确定配料结构和堆取料工艺，力争降低配煤配矿成本xxx亿元。深入开展对标管理，瞄准先进找差距、找潜力、找措施、找办法，力争综合焦比、钢铁料消耗、吨钢综合能耗、成材率等主要经济

技术指标优化增效xxx亿元。

## 置业公司发展思路 公司年度工作计划篇七

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格按照公司的指引给予电话转接同时做好保密工作。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

在日常事物工作中，我遵循精、细、准的原则，精心，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，办公室的规章制度办事；在行政工作中，加强与各部门的联络与沟通，系统的传递信息，信息在公司内部的传递到位；个人修养和能力方面，积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能，和同事学习工作经验和方法，提升自身素质。

# 置业公司发展思路 公司年度工作计划篇八

过去的一年□xx公司在局各级领导的关怀下，在董事会、监事会的指导安排下，在总经理的直接带领下，全公司各部门、各级领导及全体员工，按照公司年初确定的整体发展计划，积极工作，努力推进，较好的完成了全年的各项工作计划和任务□20xx年全年签订各类合同总额1294.70万元，完成总产值1823.4万元，实现营业收入1831.8万元，利润总额122.4万元，净利润112.4万元。较上年有很大提高，为新的一年公司平稳较快的发展奠定了良好的基础。

## 一、 生产经营基本情况：

### 1、 公路施工方面：

20xx年公司在公路建设市场激烈竞争的环境里，签订施工合同1294.7万元，完成了商周高速公路周口段路面下封层、透层、粘层施工；朝阜高速公路五标段透层和稀浆封层施工；铁阜高速公路六标封层、透层、粘层施工；水界高速一标段透层、粘层、稀浆封层施工；蓝商高速二标透层、同步碎石封层、粘层、桥面防水施工；宁棋高速路面透层、粘层封层洒布工程；风永十六标改性乳化沥青加工工程等7个项目，共完成总产值1823.4万元。目前，还有一个在建施工项目，浦南高速b合同段改性沥青稀浆封层工程正在进行中。

### 2、 机械产品生产方面：

xx年下半年通过合作开发生产出了水泥混凝土搅拌车系列。目前，已形成模具化生产线，并于xx年8月份试生产投入16台，现已完成整车生产8台，其中□12m<sup>3</sup>1台，9 m<sup>3</sup>5台，8 m<sup>3</sup>1台，3 m<sup>3</sup>1台；半成品8台，其中9 m<sup>3</sup>7台，6 m<sup>3</sup>1台，完成生产总产值约301万元，交付出租9 m<sup>3</sup>3台。



## 二、加强组织机构，完善规范化管理

1□xx年初，为了适应公路建设市场的需要，公司决定将公司内部的工程部组建成工程分公司，并办理独立的对外营业执照，实行对内为公司的工程部，对外为公司的工程分公司，同时，加强了领导人员和技术人员配备，从而有效的占领市场，为工程施工奠定了良好基础。

2□xx年，随着公司不断的发展壮大和施工范围的扩大，以及生产组织形式的变化，公司原有的一些规章制度，管理办法已不应当前的发展需要。对此，公司总部及各部门，对原有的一些规章制度，奖惩管理办法进行重新修订和完善，并要求认真落实，一年来通过各部门的不懈努力，已取得较好的效果。

3、加强人员的储备，保证生产施工等用人需要。由于公司施工和生产的实际情况造成目前人员不稳定现状，特别是有专业技术，有能力的青年员工，时有跳槽现象的发生。因此，为了满足适应公司的生产，施工的需要，公司的人力资源管理部门制定了相关的规章制度及奖惩制度，使公司人员管理方面更加规范化，制度化和科学化。

## 三、狠抓安全管理工作，防止安全事故的发生

安全工作是各项工作能够顺利进行的保障。安全工作的好坏，直接影响着公司的经济效益□xx年的安全工作。公司主要做了以下几个方面。

1、公司各部门按照公司的要求，把安全工作放在首位，随时随地的加强员工的安全教育工作，把安全意识时刻贯穿在每个员工的脑海中。

2、认真落实安全生产责任制，坚持了安全例会制度，做到了安全措施层层到位。

3、配齐配全了安全文明标识和器材，按时发放和佩戴安全用品。

4、通过规章制度不断落实，促进操作人员自觉维护保养设备的责任心，保证了机械设备的完好，从而有效的防止了机械事故的发生。

5、由于认真落实了各项安全措施□xx年全年安全事故的发生率为0案次。

#### 四、工作中的不足：

1、公司的各项管理制度还有待于进一步提高、完善和落实。

2、管理结构还不够完善，相应的管理技术人员还不到位，因此需加大对公司的宣传力度，提高企业的知名度，吸引更多优秀的人才加盟进来。

3、产品种类还比较单一，因此要进一步加大适应市场产品的开发力度。同时，要进一步采取目标考核等措施，均衡生产，降低生产成本，提高经济效益。

4、人员配备不尽合理，激励奖惩制度还有待于进一步完善，因此还需充分调动广大职工生产的积极性。

5、需要进一步加强公司的文化建设，做到以人为本，充分调动广大员工的主人翁意识和创新意识。打造公司核心竞争力，增强公司的凝聚力。

#### 一、 全年计划完成施工、生产、租赁的产值目标

1、09年计划实现施工合同签订额xx万，计划完成施工工程产值1500万。回收施工工程款1500万。

2、09年计划实现产品生产（水泥搅拌车）48台（含已完成8台半成品），计划完成产值504万元，计划实现销售18台，实现销售收入630万元（含底盘），计划实现利润50万元。

4、09年全年计划实现总产值2600万元。

二、组建成立产品的研发部（对外研发公司），多渠道多方位开发适合于公路铁路建设市场的，附加值较高的工程产品。初步选定开发移动式混凝土搅拌车和智能混凝土搅拌车。

三、加大生产、施工、租赁等成本目标考核管理，采取各种行之有效的方法降低成本，从而有效的保证公司效益的不断提高，促进资金的良好运营。

四、积极采取各项措施，加大公司的宣传力度，进一步提高公司知名度，打造公司核心竞争力。

五、进一步完善公司内部的管理组织机构和各项管理制度，制定和采取各项激励政策，使公司在管理制度上更加规范化、科学化；使各项工作进一步得到落实，保证公司全年的各项目目标顺利完成。

## **置业公司发展思路 公司年度工作计划篇九**

1、年度安全生产365天。

2、场站全停电事故为零。

3、电气误操作事故为零。

4、员工职业病发病为零。

5、人身重伤及以上事故为零。

- 6、机组“非计划停运”为零。
- 7、重大及以上设备事故为零。
- 8、一般火灾及以上事故为零。
- 9、一般及以上交通事故为零。
- 10、安全教育培训覆盖率100%。
- 11、一般隐患整改率达到98%以上。
- 12、事故迟报、漏报、瞒报事件为零。
- 13、单位负责人和安全管理人員《安全资格证书》持证率100%。
- 14、工作票签发人、动火工作票签发人、工作负责人、工作许可人执行考试、书面公布制度，考试合格率100%。

（一）加强认识、落实责任，不断提高安全管理水平：

- 1、认真贯彻执行“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产工作方针，牢固树立安全生产“责任重于泰山”的思想观念，始终把安全生产工作放在心头，做到警钟长鸣，常抓不懈，消除事故隐患，防止事故发生。
- 2、认真贯彻落实《安全生产法》。坚决贯彻落实“谁主管、谁负责”、“管生产必须管安全”的原则。加强安全目标责任制，落实主要负责人安全责任。
- 3、不断加强制度建设，继续完善落实安全生产责任制，认真执行各项安全管理制度。加大检查、监督力度，增强员工安全意识，把安全生产责任的落实始终贯穿于管理的每一个环节，实现安全的全过程控制。

## （二）加大安全教育力度，建设企业安全文化：

1、强化安全教育在安全管理中的基础作用，提高全员安全意识和公司整体安全素质，大力培养具有较强安全意识、严谨工作作风、熟练生产技能的员工队伍。

2、坚持对新进公司员工三级安全教育，特殊工种人员严格持证上岗。

3、加强员工的安全技术培训，使员工具有一定的安全技能和事故急救知识。坚持每周开展一次安全教育培训和技术培训活动；坚持班前、班后会，及时掌握员工心理波动对安全工作造成的影响，做好预防。

4、认真组织好“全国安全生产月”活动以及xx新能源公司、新疆分公司开展的各种安全活动，并以此为主线，开展丰富多彩的群众性安全宣传教育活动，营造浓郁的企业安全文化氛围，大力倡导以人为本的公司安全文化理念。

5、电站负责人和安全员每月必须主动参加新疆分公司安全会议或活动，学习领会上级有关安全生产指示精神和相关的法律、法规为重点，结合公司的相关安全规定，积极开展安全宣传教育活动。

6、坚持每周的安全周例会和月度例会制度，利用例会总结讨论安全管理工作经验，查找不足，不断改进，并做好安全管理工作计划，使安全工作有条不紊。

6、至少要组织开展安全技术操作规程培训及考试一次。

7、xx公司各部门密切配合，积极开展职工职业健康查体、岗位职业检测、防雷等检测活动，提高预防水平，杜绝或减少各类安全事故和职业危害的发生。

8、加强应急预案的演练，要求全员参与安全事故应急预案的演练，真正做到员工熟知应急知识，提高应急处置能力。

（三）加大安全检查力度，加强隐患治理整改：

1、认真做好每月的常规安全检查及各种专业安全检查，及时发现并解决安全隐患，并每月按期将公司安全隐患自查表、整改记录表上报新疆公司。现场安全检查的重点是制止“三违”、查找隐患。对查出的“三违”人员，如不听劝阻将实行待岗安全培训。

2、安全管理人员要注重人性化、亲情化管理，不断增强安全管理的亲和力和感染力。

3、严格按时保质保量按照整改措施进行隐患整改，不以任何借口拖延

或拒绝安全隐患的整改落实完成。对较难处理隐患，定时、定人、定措施进行全面监护，统一协调整改。

4、突出专项安全检查作用，重点对箱变、逆变器交直流柜、svg变压器，高压开关柜等组织人员进行检查。对所查隐患要及时整改，不能整改的要制订可靠的安全运行措施，直至隐患消除。

5、加强消防“四个能力”（检查和整改火灾隐患能力、扑救初期火灾能力、组织引导人员疏散逃生能力和自我宣传教育培训能力）建设；成立专门工作小组，逐步完善制度、检查等各项工作。

1、持续强化各项安全管理制度的贯彻执行力度，做到常抓不懈，切实把制度贯彻到生产组织过程中，真正实现“不确认，不操作”。

2、加强日常安全管理工作，组织开展好各项安全管理专题会、每周五周安全例会、月底月度安全例会、班前班后会，对存在的问题及时纠正，加强管理过程的管理力度。

3、营造浓厚的安全生产氛围，有效利用安全宣传栏、等宣传阵地，加大安全宣传广度和力度，使全体员工从视觉上都能时刻受到安全提醒和安全警示，不定期开展事故案例电教片、安全征文、安全座谈会等活动，营造安全氛围，使全体员工从听觉上都能时刻受到安全提醒和安全警示。

4、组织开展安全管理“专项治理”活动。针对安全管理的季节和政府管理工作特点，结合“夏季四防”、“冬季四防”、“春、秋检”、“国家安全月”等工作有针对性的开展专项活动，使工作更有针对性能让员工接受重点，更能深入人心。

1、重大危险源管理：针对重大危险源点：

一是明确责任领导负责，专人负责。

二是将管理重点放在安全运行上，对内部不影响安全的小隐患要及时掌握，做到心中有数，对于影响安全的隐患，电站负责人亲自现场盯办处理，经整改仍威胁人员安全的坚决停产处理，确保所有系统处于可控状态。

对可能引起安全事故的危险源要认真落实安全措施，严格执行法律法规、国家标准、行业标准和操作规程，确保安全生产。

2、根据电站实际情况重新对电力运行和综合办公场所危险源进行识别，根据危险源识别出的新的重大危险源，并做好科学管控。

3、以人为本，管理创新。通过发动员工亲自对本岗位和周围岗位辨识危险因素，提出控制措施活动，会使员工知道本岗

位和周围岗位有哪些危险因素，采用什么样的控制措施，达到提高安全意识，掌握安全技能，增强自我保护能力，为预防减少事故将起到非常关键的作用。

4、对员工进行危险源普及教育，通过工作经验积累，工作范围内危险点的新认识，组织全员危险点再辨识，增补危险源及危险源预防控制措施，更新发布新版危险源清单，再次进行普及培训。

5、加强重点单位、重点部位、重点环节和重要时段的安全检查。

一是强化员工巡视检查。

二是强化电站排查倒追制考核，凡对现场问题未登记或不掌握的，追究各级人员责任并严肃考核。

三是立足于隐患排