

建筑劳务公司年度工作计划 建筑公司年度工作计划(优质5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

建筑劳务公司年度工作计划篇一

财务科负责分公司财务管理、资金管理、资产管理、成本管理、会计管理、各项目部及实体的成本管理、兑现审计工作。

- 1、严格执行集团公司的规章制度。对本部门工作负责，制定并落实部门工作计划。
- 2、负责编制并上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。
- 3、负责编制和上报集团公司财务会计报表及各种资料。
- 4、负责财务会计核算和项目成本核算的管理。配合项目部工程价款回收工作。
- 5、负责分公司固定资产的管理，按规定计提折旧费。
- 6、组织各项目开展增收节支活动。搞好会计核算、项目核算和成本分析，降低工程成本，降低费用支出，并会同相关部门建立工程项目经济档案。
- 7、负责对项目经理部实施审计监督。负责分公司的.财务电算化管理。

8、负责“卓越绩效体系”的财务科各种资料的准备及复验工作。

9、负责工程投标保函、履约担保、银行信贷额度等手续办理工作。

10、负责集团公司对分公司工作联查财务各种资料的收集、编制工作。

11、负责上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。编制分公司年度财务收支报表。

12、负责核对清理债权帐务及内部单位之间的往来帐目。

13、执行对操作人员的管理和计算机档案管理职责，对会计软件的运行进行日常维护，保证计算机软件及硬件的财产安全。

14、对项目经理部经营管理制度和内部控制制度是否健全，运行机制是否正常进行监督。对项目经理部实施财务审计、承包及兑现审计。

分公司与项目部及经营实体，相互占用资金的确定额是：项目部及经营实体上交的资金与应交分公司的管理费和分公司代支付银行的各种保函的资金部分相抵的差额为基数，按同期一年贷款月利息0.66%计算。

建筑劳务公司年度工作计划篇二

为稳步提高公司的工程质量、管理水平及服务水平；保持质量管理体系持续改进并有效进行；促进各项质量管理活动的顺利开展，圆满完成公司下达的质量管理工作指标，特制定20xx年质量管理工作计划：

为了确保产品满足顾客需求，围绕公司机关质量管理工作总体部署，特制定如下目标：

(2) 用户满意率95%，顾客满意度90分以上；

(3) 强检计量器具周期检定率达到100%；

(4) 重大及以上质量事故为零；

(5) 工序（分项工程）一次合格率90%。

（一）健全和完善工程质量保证体系，夯实质量工作基础。把建立和完善质量保证体系作为强化质量管理工作的重点。结合公司的实际，建立完善的质量管理组织机构，形成公司主管领导纵向负责和质量人员横向专门管理的网络，实现质量管理工作的科学化、规范化、程序化、制度化。

（二）完善各级岗位人员质量管理职责，做到责任内容明确。公司质量管理工作第一责任人，对本单位质量管理工作负全责。同时要层层分解质量管理和控制目标，并落实到每一级管理人员身上。只有充分发挥质量管理人员的责任心，才能将质量管理水平提高一个新台阶。

（三）加强内部沟通。为确保质量管理体系运行持续有效，实现质量目标，公司要通过各种渠道和形式如：质量分析会，简报、组织专题活动（质量月、百日竞赛）等、促进质量管理体系运行的有效性。及时上报质量月报，对施工过程中存在的质量问题应进行分析，详细说明质量问题整改情况。公司不定期召开质量分析会，对阶段性质量管理工作、工程质量情况进行统计分析，找出不足或存在的问题，制定纠正预防措施。

（四）加强质量诚信管理，全面开展创建用户满意工程。公司要切实本着改进质量，提高服务为目的，确保“三个落

实”，一是措施落实到位，公司要完善质量管理办法、质量控制措施，检查落实“三检制”等措施实施情况；二是监管手段落实到位，检查人员要制定工程质量监督检查计划，对工程的关键工序、关键控制点必须进行监控检查；三是责任目标落实，要明确责任目标，细化分解到各机组（作业队），明确责任人确定管理职责，形成责任管理体系，定期对目标完成情况进行考核。在项目建设过程中，要针对顾客的明示要求（合同、图纸）和暗示要求（进度、质量），按照体系文件要求，开展顾客满意度调查，找出管理中的薄弱环节，制定纠正和预防措施，注重用户反馈问题的整改和效果的跟踪，切实达到改进质量、提高服务的效果，达到顾客满意。对于用户反映强烈，存在质量问题的工程将一查到底，对相关责任人给予一定的经济处罚。

建筑劳务公司年度工作计划篇三

营销管理方面：公司继续保持当前管理架构不变，并不断向标准化管理与数字化管理转化，继续提高企业自身技术管理水平。

（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）人力资源投入：20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；对于新进入公司的员工，应该组织好转正之后的培训工作。

全年实现产值：，超额完成全年计划指标；上缴税收：万元，比去年同期增长%，完成全年计划指标；实现利润：万元，比去年同期增长%，完成全年计划指标。

年度目标计划（暂定）

主目标：

1、加强经营管理，接手项目要高于往年，圆满的完成了承接工程项目合同产值任务

3、通过开发、缝补、调整、优化等手段整合现有渠道资源，形成稳定的优质客户网络。

4、建立合理的绩效薪酬管理体系、科学的日报管理制度、实行经理奖金责任制。力求打造一支专业性强、市场反应快速、执行力高、责任心强的高效销售团队。

辅目标：

1、树立员工企业意识，培养员工对于企业良好发展的责任心和竞争意识。

2、建立各部门的协调及横纵向联系，完成向销售终端的精细化运作。

年度目标计划思路

（一）理清市场脉络，大力拓展业务

1、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，积极参加公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。

（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，毫不松懈地抓好项目施工管理

工作

（三）以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

- 1、进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。
- 2、根据公司发展需要，开展多种类型的员工培训。其中包括岗位技能培训，员工素质类培训等，以加强学习，提高素质为目的，有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工。公司还应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。
- 3、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。
- 4、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。
- 5、各个部门应该加强工作交流，以便在工作中各司其职发挥作用。
- 6、财务部门人员应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。

建筑劳务公司年度工作计划篇四

- 12、负责核对清理债权帐务及内部单位之间的往来帐目。
- 13、执行对操作人员的管理和计算机档案管理职责，对会计软件的运行进行日常维护，保证计算机软件及硬件的财产安全。

14、对项目经理部经营管理制度和内部控制制度是否健全，运行机制是否正常进行监督。对项目经理部实施财务审计、承包及兑现审计。

二、对项目部的资金有偿使用管理：

分公司与项目部及经营实体，相互占用资金的确定额是：项目部及经营实体上交的资金与应交分公司的管理费和分公司代支付银行的各种保函的资金部分相抵的差额为基数，按同期一年贷款月利息0.66%计算。

建筑劳务公司年度工作计划篇五

第一部分：

20xx年度展望

公司管理层要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。

(1)

营销管理方面：公司继续保持当前管理架构不变，并不断向标准化管理与数字化管理转化，继续提高企业自身技术管理水平。

(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)人力资源投入□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；对于新进入公司的员工，应该组织好转正之后的培训工作。

第二部分

20xx年度工作方针及目标

全年实现产值：，超额完成全年计划指标；上缴税收：万元，比去年同期增长%，完成全年计划指标；实现利润：万元，比去年同期增长 %，完成全年计划指标。

年度目标计划（暂定）

主目标：

1、加强经营管理，接手项目要高于往年，圆满的完成了承接工程项目合同产值任务

3、通过开发、缝补、调整、优化等手段整合现有渠道资源，形成稳定的优质客户网络。

4、建立合理的绩效薪酬管理体系、科学的日报管理制度、实行经理奖金责任制。力求打造一支专业性强、市场反应快速、执行力高、责任心强的高效销售团队。

辅目标：

1、树立员工企业意识，培养员工对于企业良好发展的责任心和竞争意识。

2、建立各部门的协调及横纵向联系，完成向销售终端的精细化运作。

年度目标计划思路

（一）理清市场脉络，大力拓展业务

1、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，积极参加公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。

（二）以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和水平

1、 严抓质量安全和文明施工，毫不松懈地抓好项目施工管理工作

2、 完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案。公司进一步加大了

（三）以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、 进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、 根据公司发展需要，开展多种类型的员工培训。其中包括岗位技能培训，员工素质类培训等，以加强学习，提高素质为目的，有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工。公司还应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。

3、 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。

- 4、 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。
- 5、 各个部门应该加强工作交流，以便在工作中各司其职发挥作用。
- 6、 财务部门人员应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。