

物业项目经理工作计划及安排 项目经理 年度工作计划(通用5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

物业项目经理工作计划及安排篇一

一、保安全方面：

- 1、严格执行“两票三制”，两票执行率、合格率均达到100%。
- 2、严格执行各项规章制度，杜绝违章指挥，违章作业，对违反劳动纪律造成人身和生产设备事故的，按照制度严格考核。
- 3、确定合理的电网接线方式，按照责任划分区域精心维护网络，根据电网系统的变化及时对保护定值进行修定，确保保护投入率100%，动作率100%。
- 4、对供汽系统加强巡视，定期对管壁进行测厚，供汽参数在额定范围内，不发生超温、超压事故，并做好事故预案，确保供汽管道安全畅通。
- 5、全厂供水系统方面，采用双电源供电，运行中保证不超压，满足北厂、万国公司用水需求，杜绝跑冒滴漏，加强对白杨公司深井维护和定期检查工作，确保万无一失。
- 6、加强设备管理，将设备细化分工、包机到人，在设备缺陷治理方面，本着“应修必修、修必修好”的原则，做到小缺陷随时消除，大缺陷不过天，工完料净现场清。

7、积极做好消防工作，对消防器材定期检查、更换，做好消防预案，并定期演练，特别加强油库、煤粉仓、电子间等重点要害部位的防火工作。

8、加强特种设备管理，做到专人维护、专人使用，安全附件投入率100%，人员持证上岗率100%，人员培训合格率100%。

二、保供应方面：

为保证向用户连续不断提供可靠的水、电、汽动力能源，从以下几个方面工作做起：

1、按照公司下达的生产计划，保额完成供汽458万吨，并且参数满足用户需求。

2、加强机组运行维护、调整，保额完成发电_亿度，保证供电电压、频率在合格范围内，杜绝出现人为因素造成的断电事故。

3、供水池保持高水位运行，并合理启停深井，加强与用户的沟通协调，最大程度满足用水需求。

4、首先保证机组的安全、稳定运行，采取各种方法和措施，在确保良好的社会效益的同时争取最大的经济效益，20_年力争循环水供热面积达到180万平方，收入2700万元。

5、继续做好与万国纸业共享服务的工作，保证水、汽、电的供应。定期召开共享服务协调会议，根据不同的服务项目和价格适时地做出相应的调整和修改。定期与各服务部门和处室加强沟通与协商，对反映的意见和问题积极协调，理顺各方的关系，营造氛围，使与国际纸业的合作顺利、有序开展，由于水电汽的价格调整20_将新增服务费6700余万元。

6、吸取第一台5万机组的经验教训，全面做好第二台5万机组

的筹建工作，力争20_年2月底发电运行，确保总公司#24机的用汽用电负荷。

7、煤炭采购方面，进一步加强同矿方沟通联系，增进感情，充分把握当地市场，稳定货源供应，预计20_年采购160万吨，由于本地煤紧缺，加上外地煤质好、价低的实际情况，计划多采购外地煤，确保运输、煤质合格，同时达到合同兑现率100%。

三、降成本方面：

为提高生产效益，确保20_年利税_亿元，从以下几个方面工作做起：

1、在煤质配比上，根据不同的炉型配备不同的煤质，加上各种煤质的不同，厂部下达配煤比例和指标，输煤车间严格执行，相关专业在运行上作出相应的调整，确保燃烧充分，飞灰可燃物降至最低。

2、优化机组负荷匹配，使各发电机组在最优化状态下运行。合理地启用和调整发电机组设备，进一步降低厂用电率。稳定运行参数，提高机组的运行效率，保持最经济、最安全。

3、加强与调度处联系，合理安排刷车计划，避免各分公司大纸机在同一时间刷车现象，并尽量错开在同一时间进行大功率设备的维修和启停，使总公司的汽、电负荷处在在平稳最佳的匹配状态，还可利用纸厂刷车机会，对设备进行消缺。

4、针对城市供热面积增大，现有机组系统不能完全满足供热需求，目前需要投入蒸汽加热的现状，计划20_年3月前对二期#1机组循环水系统进行改造，提高供热能力。

5、加强员工培训，以提高员工的实际动手能力和解决问题能力为重点，杜绝误操作事故，完善新上机组人员培训制度，

使员工培训率达到100%，合格率100%，优秀率90%以上。

6、按检修计划对设备检修维护、保养，防止设备隐形缺陷扩大造成事故，导致非计划停运。

7、完善各项生产考核制度，减少跑冒滴漏、备品备件闲置、设备缺陷消除不彻底翻工形象。

物业项目经理工作计划及安排篇二

1. 按照变更设计要求, 在20xx年x月完成全部工程施工;

2. 安全无一切事故, 事故频率为零;

3. 质量优良率达xx%以上, 工程一次验收合格率达xx%□创一项优质工程,

三环线南环段b标工程属于武汉市市政工程, 工程单价低, 工期紧张, 要求质量高, 管理规范。为了实现明年的经营奋斗目标, 项目部准备重点抓好以下几个方面的工作:

1. 做好成本控制工作。

项目成本的主要部分有三个方面: 一是以工、料、机为主的直接费, 二是以运杂费为主的其他直接费, 三是以衣食住行为主的现场管理费。咱们非常注重项目消耗的计算, 以内部管理为主、外部增收为辅。工费以人日消耗为控制目标, 材料以项目部能够做到的概算指标为总包干基数, 这样就可以依据施工数量, 列出成本控制计划, 然后根据计划采取措施制定出实施方案。定期总结分析项目经营管理工作, 从中找出问题, 进而采取措施, 堵住漏洞, 规范管理, 控制成本。项目经理亲自总结参加和主持总结分析活动, 并做到以下几点: 不仅要注意大问题, 更要注意小问题, 要明白积少成多的道理; 要正确分析出问题的原因, 提出有针对性的整改措施

施;坚持把这项活动进行到底,贯穿始终。做到事前预测,事中控制,事后总结。

2. 确保工程进度。

为了克服工期紧张的局面,保证工期,项目部开工前做了充分的准备工作。严密进行了施工组织设计;确保工、料、机到位;做好了甲方、被用地方、监理单位等各方的协调工作。为连续施工,消除停工、窝工现象提供了保证。在施工过程中充分发挥主观能动性,合理科学安排施工,宣传工期紧张形势,鼓励号召大家掀起攻坚战、突击战。通过大干巧干争取时间提前完工,在紧赶工期过程中同时抓好安全质量及员工培训教育工作。项目部工程安全质量责任到人,工程进度细分到天,及时总结重在落实。

3. 严抓工程质量

质量是公司生存和发展的根本,要坚持“百年大计,质量第一”的方针,遵守《xx管理条例》确保工程质量,牢固树立“质量就是生命,质量就是信誉,质量就是效益”的观念。正确处理质量与进度,质量与效益的辩证关系,在保证安全质量的前提下,实现工期和经济效益目标。设立专职质量检查技术人员,建立“质量检查记录、质量教育培训记录、质量问题和质量事故处理记录”三本台帐。明确项目质量有关责任人完善工程质量岗位责任制,建立健全教育培训制度,形成“全员、全方位、全过程”的质量保证体系,实行工程管理逐级负责制,确保工程质量管理工作落到实处。

4. 确保施工安全。

坚持“安全第一、预防为主”的方针,以深入贯彻“安全生产法”为主线,科学规范管理。深入开展以《安全生产法》为重点的安全质量宣传教育活动。在日常工作和管理中体现依法管理,依法履行职责,让法律意识深入人心,发挥威力。

正确地处理安全，进度，效益三者之间的辩证关系。在确保安全生产的前提下，实现工期和经济效益目标。明确各级安全责任，设立专职安全员，建立健全各项规章制度和安全检查，安全教育，违章违纪和事故处理三本台帐。每月进行一次安全教育培训，贯彻上级方针政策，强化安全技术知识。采用面上教育和重点帮助相结合不断提高全员安全意识和预防事故的安全防范能力。对新员工进行岗前安全教育，特殊工种进行专门安全技术培训。施工现场的劳动安全卫生设施坚持与主体“三同时”原则。

5. 认真做好贯标工作。

项目部切切实实对照公司《质量手册》、《环境/安全管理手册》及质量/环境/安全管理体系的程序文件来有效地做好方方面面的事情，并真实地记录它们。

6. 加强环境保护工作。

项目部将环境保护工作纳入工作计划，积极推行环境管理体系，建立健全环境保护责任制度，采取推行有效措施，加大环保管理力度。广泛开展多种形式的环保宣传教育活动，提高广大员工的环保意识。搞好废弃物的收集处理工作，建立环保技术档案，对项目部污染物排放量，污染程度，环保工作等情况进行检测统计，定期总结分析。

咱们深信，在公司领导的正确领导和大力支持下，在全体干部职工的不懈努力下，咱们一定能够总结经验，科学管理，抓住机遇，实现目标，再创辉煌！

物业项目经理工作计划及安排篇三

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。

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。

从收取管理费的月份的第三个月末开始计息划帐。

2、分公司为项目部办理投标保函和履约保函的、工程预付款保函等工程保函所交银行的保函现金部分从办完保函月份的第二个月初开始计息，每月以0.66%的利率计息。由分公司划帐项目部，项目部记入财务费用。

3、分公司与项目部的往来帐目中，如果分公司的往来帐余额(扣除项目部利润亏损额)欠项目部的，同样以每月以0.66%的利率计息。由分公司倒划给项目部。

三、支付各种款项的措施：

为了强化财务管理，规范经济行为，杜绝工程成本的各项潜亏因素的存在，保证分公司健康持续发展，要求各级领导及财务人员在支付各种款项时，帐面有欠款的可以支付，否则坚决不予支付。如果双方签定合同约定有预付款的可以预付，但预付款项不得超过合同限定数额。要求严肃执行，若有违反行为追究当事人和领导责任。

在付款的同时严格审查收款签字人是否与财务帐面、合同签字人一致，否则坚决拒付，实属情况特殊，但必须办理本人委托证明书、委托人和受托人的身份证复印件并同时附在付款凭证后面。委托证明书如果双方是企业单位的必须有双方企业单位盖章后有效，如果是个人的必须有双方当事人签字并同时按手印和双方的身份证复印件附后有效。事后避免经济纠纷。

四、“备用金”管理办法

根据国家财经制度规定、集团公司的严格要求、结合我分公司的路、桥工程施工特点，制定单位相关人员，因公暂借“备用金”的管理办法：

1、暂借“备用金”的人员范围：分公司经理、书记及付经理，项目经理及付经理，机关各科室正、付职，公用小车司机，机关材料处及项目材料采购员，详细人员名单经分公司经理确认后再定。

2、“备用金”借用限额：

(2)、项目付经理、机关处室正付职、公用小车司机“备用金”借款限额最高3000元。

(3)、机关材料处及项目材料采购人员“备用金”借款限额最高20xx元。

4、每年借用“备用金”必在本年12月25日以前还清，如不清者在次年1月开始扣工资，扣清为止。

五、继续执行20xx年2月关于规范经济行为的《会议纪要》精神：

会议决定：为了强化财务管理，规范各项经济行为，杜绝工

程成本潜亏因素存在，保证路桥分公司经济活动健康持续发展，结合分公司施工特点，对有关经济行为规范的内容，作如下强调要求：

1、各级财务人员在支付各种款项时，核对账面欠款情况，坚决杜绝超付款。若双方签订合同约定预付款，但付款不超过合同内规定的数额，付款时并索要单位收款收据或个人收款条。收款人与合同签订人应相符一致。若不是同一人，必须办理委托，否则财务拒绝付款。

2、财务部门对外结算的机械租赁费、周转工具租赁费、分包商(具有法人资格的企业，可出示财务公章的收据)的结算费用凭发票和结算单入帐。如果对方不能提供或不能及时提供发票，财务部门暂时按照总结算金额与当地税率计算出应交税金额可以挂帐，等提供发票后按照相应发票的金额同等比率足额退回。分包商如果领用项目部或分公司材料(依据财务入帐领料单据)和使用机务队机械台班费用(依据财务入帐的单据)，可以从每次结算中扣除后计提税金挂帐。

3、人工费承包或执行任务书，按计件工资形式办理，不需另办理建筑市场开出的票据，按内部职工工资控制。

4、购置各种材料、工具、设备、仪器、办公用品等必须索要发票后入帐。

5、各项目部及经营实体、各种经济收入上缴记入财务账户，由当地税务出票据外，财务统一对外办理收据发票，严禁坐收坐支。

6、各经营实体，涉及经营收入栏目，与分公司单独订立账户，以上缴资金的责任指标形式出现，因涉及收入纳税问题，不再出现销售收入和租赁收入项目。

7、强调分公司机关的管理费开支，单独建立账户。原列入机

关支出的竣工工程所支出的费用，单独列支，隶属于分公司整体核算。

8、分公司和各项目部及经济实体对外发生的业务招待费、市场开发经费必经分公司经理批准签字后财务部门方可报销入帐。

物业项目经理工作计划及安排篇四

过去的20xx是xxx公司的起步之年[]20xx年是xxxx公司的关键之年，也是成果初现之年，作为一名专业工程师，一名项目经理应紧紧围绕公司决策布置，始终把工程质量、安全生产、成本控制三项主要工作放在首位。在自己的工作岗位上力争为公司效益做出应有的贡献和成绩。

1. 充分发挥监理作用，要加强对监理人员管理，坚持每天早会制度。对关键环节、关键部位要及时下达工作指令和跟踪督办检查，同时参与全过程管理，做到对工程质量有预见性，及时发现、及时处理。
- 2、严把原材料进场关，对工程所有材料严格按照要求送检，杜绝弄虚作假。
- 3、认真熟悉图纸，领会设计意图，发现问题及时反映或处理。
- 4、严格审查施工单位、监理公司上报的各项施工方案，对一些工序在施工中发现的问题并及时处理，对重要工程事项要及时汇报。
- 5、坚持现场巡视，对施工中未按设计图纸、施工规范、操作程序、施工组织设计的问题要坚决制止，督促改正。
- 6、参加隐蔽工程的验收，审查核实具体隐蔽工程的各项记录。

7、参加中间验收及竣工验收，参与审查其竣工资料，确保资料的正确性和完成性。

1、检查、督促各施工单位的安全管理体系的建立、安全措施

2、根据安全管理要求检查督促施工单位的现场落实情况。

3、每次工作例会要对安全管理、文明施工情况进行通报。

4、加大安全、文明施工违规的处罚力度。

5、指导、监督、检查、监理施工单位完善安全管理的各项资料。

1、在领会设计意图的前提下，对能优化的`施工方案要做好参谋，从施工源头降低工程成本。

2、认真思考，精心组织，合理调配各项施工工序，尽量控制重复施工、无效施工。

3、在审查施工单位报送的各项施工方案时，把成本控制放在重中之重，力争做到质量与成本控制的完美优化。

4、严格控制工程签证，不需签证的尽量不签证，确需签证的能少签尽量少签，同时认真核实每项签证数据，挤干虚假水分。

5、对各项工程材料的价格要认真审核，反复比较，同时在必要的情况下做好市场调查，不能让公司的利益受到损失。

6、对甲方供材料做好验收、登记、核实工作，如土方回填、管桩等。

1、不折不扣完成工程部领导安排的其他和临时性工作，主要

是基础数据的提供，各项文档整理，对外联系的函件起草或一些文秘性工作。

2、加强对监理、施工单位的横向联系、沟通、协调管理工作。

3、完成公司领导安排的临时性工作，配合其它部门的工作。

4、团结一心，齐心协力完成公司安排的工程部一切工作。

物业项目经理工作计划及安排篇五

公司要我做产品经理前，做个工作计划。用了两天时间，加上田经理的咨询和修改，写了个20--年大概工作计划。

此工作计划仍为草稿。工作后，按照实际情况重新修改。工作内容主要分三大类，其中前两类为工作进入正轨前的准备工作。最后一项日常工作，为进入正轨后的工作内容。本计划最后，是一张时间表，标明各个任务估计需要完成的时间。

1，了解公司运作方式及产品

1.1，了解公司

工作开始后，用大概一周左右，了解公司业务流程，认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理，销售工程师，销售助理等。准确定位自己的工作范围，工作内容，及在公司中的位置。

理解公司的企业文化，并尽快融入其中。

1.2，初步熟悉需要推广的产品

用大概一周的时间，熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格，工艺，特征，以及同行业其他公司产品之间的替

代或竞争关系。和原厂沟通，详细学习产品的技术细节。

以bcd公司为例，其拥有的产品线比较广泛，电源管理方面的ic种类也比较多。它的产品在市场上和utc等公司的产品重合比较多，替代性强。工作中需要详细分析其中产品的差异，特别是bcd产品的优势特征。

比如说创达公司主页上有推广bcd公司生产的as339电压比较器。这类芯片应用范围非常广，制造厂商也多。现在市面上较流行的还有ir2339、ani339、sf339和lm339这几款基本都可以互换。

对于everlight公司的led类产品，其主要关心的参数有波长，亮度和一致性。对创达公司所代理的也应当详细了解。对于竞争对手的产品，应当积极尽快整理出来，以此将市场进行细分。

2，市场进一步规划

2.1，公司内部市场信息整理

估计需要一周时间，通过和销售工程师的谈话了解整个行业的市场状况，公司在该行业中的细分市场定位，以及竞争对手状况；并通过销售人员初步接触公司客户，将这些客户信息归类，方便日后统筹管理。

2.2，客户端市场信息整理

从内部整理出的市场信息中，和销售人員协商挑选出有代表性的客户，做出时间表，同销售人员一起拜访。通过客户端，了解所销售产品在市场上的反馈，更深入地掌握客户所关心的产品的关键技术参数和客户的需求。

3，日常工作

3.2, 对市场需求大的产品, 做库存备货预估

3.3, 每日与个别销售同事详细review工作情况, 每周简单与所有销售同事review工作情况;并定期给销售人员做产品培训。

3.4每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5, 对客户投诉及时做出反应, 协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题, 积极与原厂沟通, 共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6, 和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原厂可利用的各种资源, 并争取价格和交期优势。

3.7整理并挖掘出对产品可能有需求的市场, 与销售工程师一起拜访这类市场的个别客户, 看是否能够扩大产品应用范围。