

2023年建筑施工年度工作计划(优秀10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

建筑施工年度工作计划篇一

(一) 咬住安全生产总体目标，努力实现安全生产持续稳定。全省建筑施工安全生产工作必须紧紧咬住省政府下达给全省建设系统的全年安全管理控制指标数，不发生较大以上生产安全事故。要抓住以下重点：一是以防范重特大事故为中心，继续深化以预防高处坠落和施工坍塌两类事故为重点的隐患治理工作。将建筑工程的深基坑坍塌、高支模失稳、大型起重机械伤害和高处坠落等四类多发事故确定为专项整治的重点，确定工程投资规模大、在建项目多或安全生产监管薄弱的地区和企业为我厅重点监控对象，制定重点监控方案和措施，切实加强对重点地区、重点企业和重点施工部位的隐患排查。二是继续完善和改进安全生产监管方式，规范安全生产各方主体行为。要不断强化安全生产监管手段，严格执行和不断完善《广东省建设厅建筑施工安全生产动态管理办法》，依法查处安全生产主体和相关责任人的违法违规行为。要不断强化对建筑施工一线作业人员的安全教育培训工作，在全省全面推行建筑工人安全教育培训“平安卡”管理制度。要不断强化建筑施工起重机械安全使用管理。三是夯实施工安全生产基础，逐步建立安全生产长效机制。以《施工企业安全生产评价标准》、《建筑施工安全检查标准》等为基础，组织建筑施工企业开展安全质量标准化的达标活动。健全省、市、县(市、区)三级施工安全生产应急管理机构，充实安全生产专家库，进一步完善各级应急预案，做好应急资源储备，加强应急教育和演练，提高处置重特大施工安全事故的

应急响应能力。加强全省施工安全监管队伍的建设，加强安全监督人员的业务培训，配备必要的专业人才，提高安全监督工作水平。

部门要加强与同级财政等部门的沟通、协调，落实机构编制、经费，保障工程质量监督工作的正常进行。

（四）规范监理单位和执业人员行为，充分发挥建设监理作用进一步完善相关政策措施，促进监理行业的持续发展。要加大执行新的工程监理收费标准的力度。从年5月起施行的国家新的《建设工程监理与相关服务收费管理规定》，是国家考虑到过去监理收费一直偏低的情况而进行的较大幅度的收费标准调整。执行新的收费标准是《价格法》等法律规定的义务，任何单位不得违反。各级建设行政主管部门要在招标文件备案、施工许可等环节认真把关，切实履行监管职责。要借鉴省外的经验，研究建立切合我省实际的培训教育制度，培养一批工程监理从业人员，以弥补我省注册监理工程师严重不足的问题。切实履行监理职责，提高工程建设水平。建设施工阶段的监理是现阶段监理行业赖以生存和发展的基础。监理企业要把抓好施工阶段的监理作为企业生存和发展的一项基础性工作认真抓好。要继续完善内部管理职能，健全监理工作制度，夯实工作基础，努力提高监理现场工作质量，尤其要严格履行工程质量、安全生产监理职责。要精心选择项目负责人，保证项目监理人员专业配套、人员到岗、责任到位、工作有序。要善于抓重点工程，抓关键部位，抓薄弱环节，加强预测，消除隐患。要通过严格监理，树立一批样板示范工程，逐步规范工作程序，促进监理制度自我完善，促进监理企业更好发展。加强市场监管，规范建设监理市场秩序。要针对当前建设监理市场存在的越级承担监理业务、转让监理业务、出卖或转让资质证书、现场监理人员不到位、不履行质量安全监理职责等突出问题，加大巡查力度，明查暗访，跟踪监督投标和合同承诺的监理人员到位和履行职责情况。对发现存在违法违规行为的企业和个人，要按照有关法律法规严肃处理。同时要充分发挥行业协会作用，加强行

业自律。

（五）认真抓好新劳动定额和工程量清单计价规范的贯彻实施，积极探索造价管理方式的改革创新抓好新定额的宣传、培训和实施。贯彻落实颁发的《全国建设工程劳动定额》和国家标准《建设工程工程量清单计价规范》，是今年造价管理的重点工作，要做好宣贯和培训工作。要启动我省各专业工程计价依据的编制工作，组织修编力量，确保新计价依据在1月1日执行。积极探索造价管理方式的改革创新。今年上半年要完成修订《广东省建设工程施工合同范本》（版）的工作，结合施工合同范本、工程计价依据，逐步构建招标、合同与工程造价的有机管理体系。进一步深化我省工程计价体系，满足“优质优价”深层次的工程计价与管理的需要，在“优质优价”的计价依据、计价方式、结算与价款支付等方面要有实质性的进展。组织起草政府投资项目工程款支付办法，规范政府投资项目结算行为。大力推进工程造价信息化工作。充分利用国家标准《建设工程工料机数据标准》颁布执行和省计价依据修编的契机，进一步整合我省工程造价信息资源，积极稳妥推进全省工程造价信息资源共享，提高工程造价资源的利用率，建立全省工程造价信息共享平台，进一步提高建设信息化水平，要充分利用专业机构的资源和优势，以标准化带动信息化，以信息化带动工程造价管理的跨越式发展，争取有实质性突破。解决好工程定额测定费取消后工程造价站经费保障问题。去年国家取消了工程定额测定费，明确今后相应的经费由同级财政预算予以保障。建设行政主管部门要加强与同级财政等部门的沟通、协调，落实机构编制、经费，保障造价管理工作正常开展。

（六）切实抓好民生建设，促进行业和谐稳定今年全国经济形势将更加严峻，特别是房地产市场不景气，必将导致建设领域维稳和清欠形势严峻。维稳是一项重大政治任务。，我们将按照“发展是第一要务，稳定是第一责任”的要求，本着“既治标，重治本”的原则，加大防欠和维稳工作力度。对拖欠行为和因拖欠引发群体性事件的，要视实际情况采取综

合措施处理，及时化解矛盾。要强化企业对劳务分包的规范管理，堵塞漏洞。要促进建筑劳务分包企业的发展。要完善突发事件应急处理机制，积极配合政府有关部门处理纠纷事件，维护社会稳定。同志们，做好今年建筑业管理与施工安全工作任务艰巨，责任重大。我们一定要坚持以和“”重要思想为指导，全面落实科学发展观，把握形势，求真务实，开拓创新，不断将建筑业管理与施工安全工作推向前进，为我省经济社会又好又快发展做出更大的贡献。

建筑施工年度工作计划篇二

一是以防范重特大事故为中心，继续深化以预防高处坠落和施工坍塌两类事故为重点的隐患治理工作。将建筑工程的深基坑坍塌、高支模失稳、大型起重机械伤害和高处坠落等四类多发事故确定为专项整治的重点，确定工程投资规模大、在建项目多或安全生产监管薄弱的地区和企业为我厅重点监控对象，制定重点监控方案和措施，切实加强对重点地区、重点企业和重点施工部位的隐患排查。

二是继续完善和改进安全生产监管方式，规范安全生产各方主体行为。要不断强化安全生产监管手段，严格执行和不断完善《广东省建设厅建筑施工安全生产动态管理办法》，依法查处安全生产主体和相关责任人的违法违规行为。要不断强化对建筑施工一线作业人员的安全教育培训工作，在全省全面推行建筑工人安全教育培训“平安卡”管理制度。要不断强化建筑施工起重机械安全使用管理。

三是夯实施工安全生产基础，逐步建立安全生产长效机制。以《施工企业安全生产评价标准》、《建筑施工安全检查标准》等为基础，组织建筑施工企业开展安全质量标准化的达标活动。健全省、市、县(市、区)三级施工安全生产应急管理机构，充实安全生产专家库，进一步完善各级应急预案，做好应急资源储备，加强应急教育和演练，提高处置重特大施工安全事故的应急反应能力。加强全省施工安全监管队伍的建

设，加强安全监督人员的业务培训，配备必要的专业人才，提高安全监督工作水平。

(二)健全管理制度，进一步提高工程质量

以修订《广东省建设工程质量管理条例》为主线，加强工程质量管理制度建设。年，我省率先颁布了《广东省建设工程质量管理条例》。十多年来，《条例》对于促进我省工程质量管理，提高工程质量水平起到了重要作用。但由于市场情况已发生了巨大变化，《条例》的一些内容已经明显滞后于当前形势，我省近年来出台的一些行之有效的管理办法也急需上升为法律规定，因此，今年省建设厅将提请省修订《广东省建设工程质量管理条例》，为工程质量管理提供更充分的法律保障。

以健全工程质量检测监管体系为手段，加强工程质量检测机构的管理。当前我省工程质量检测队伍数量多，素质良莠不齐，相当部分检测单位的不规范行为给工程质量、安全造成隐患。我省今年将开展工程质量检测机构资质审查，加强检测监管制度建设，加大对检测机构检查的力度，严肃查处检测业务挂靠、转包和出具虚假报告的违法行为，建立检测机构不良行为档案，逐步建立我省检测市场准入和清出的良性机制。

以确保工程结构质量和质量通病治理为重点，继续开展专项治理活动。各级建设行政主管部门应继续加强对住宅工程、公共建筑工程、重点建设工程等与人民群众的利益密切相关，与社会公共安全密切相关，与全省经济社会的发展密切相关的工程项目的质量管理。要确保建筑工程结构安全，要重点检查执行工程强制性标准、进场材料检验把关、商品砼质量等情况，要开展建筑工程渗、漏、裂的专项治理，积极推行住宅工程质量分户验收。同时还要加强对建筑节能工程施工质量的管理。

以提高工程质量为根本目的，完善奖优惩劣机制。继续加强引导，鼓励建设、设计和施工单位采用先进、适用、可靠的新技术、新工艺、新材料、新设备，及时淘汰工程建设中的落后设备、施工机具和工艺；出台《广东省建筑工程施工工法管理暂行办法》，鼓励施工企业工法创新，并推广应用成熟先进的工法，不断提升工程建设的科技含量；在市场准入环节，对信誉好、实力强的企业要给予更多的承接工程任务的机会；要切实研究落实优质优价措施，增强企业创优的积极性。

建筑施工年度工作计划篇三

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各部门、各商场专卖店和各部门管理的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、__年的经营目标

(一)核心经营目标

__年，公司的核心经营目标是：

1.1亿，年度税后利润2200万元，增长率33.8%，税后利润率12%，资产回年率8%，保底利润1650万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

(二)销售目标细分

销售目标细分表(计算单位：万元/人民币)

上述销售目标的分解，按《__年度销售目标分解表》执行(附件)。

三、主要经营策略

(一) 市场策略

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励公司管理人员参与营销工作。
2. 国内和国外销售部必须整合各项资源，在__年上半年，采取一切措施，集中精力做好海外客户和国内经销商的开发、签约工作。
3. 海外市场的主攻方向是美国和欧盟、日本则是主要的家具进口国以及北美洲和俄罗斯市场进口量占世界总量的57%，并以“发展中东客户，继续开拓大洋洲及欧洲市场”为目标市场策略。
4. 国内市场应以“强势推进、快速占领”的策略，集中力量发展渠道经销商(计划30家，力争50家)，应以“稳步发展、适度调整”的策略发展直营市场。

(二) 产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

1. 国际销售应调整主打产品，从专业鸿基座椅产品向现代产品过渡，以做现代礼堂、影院及公共场所座椅为主。
2. 国内市场的产品策略按产品系列推进：
 - 1) 针对现代礼堂、影院及公共场所座椅产品，应“加强开发、推陈出新、完善细节”，为满足二、三级市场，适度扩充hj

排椅系列。

2) 针对课桌椅、等候椅产品，推行“整合资源、全新导入、量力扩展、同步推进”的策略，以行业中等价位推广产品。

3. 生产部应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

(三) 品牌与招商策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

1. 国际销售部应以“鸿基座椅”为主打品牌，以展会、网络等通路为手段，以海外采购商和经销商为目标大力开展招商活动。

2. 国内销售部应在中国区市场主推“鸿基座椅”品牌，采用以商招商、广告招商、专员招商、展会招商等手段，面向家具业、影院业、体育场馆、会堂、礼堂和意向投资者五类潜在客户展开强力招商活动。

四、实现目标的保障措施

(一) 生产资源保障

1. 公司新增投资100万元，增加生产设备，扩大生产场地或(参股、收购、外发)，确保产品生产年度销售实现营业收入1.1亿，冲刺目标1.21亿元和各项营销策略的实现。

2. 生产部作为二线部门，理应成为国际销售部和国内销售部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4. 生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级主管的关键所在，必须列入各部门主管的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的座椅材料成本控制在45%以内。

(二) 人力资源保障

1. 加快人才引进：以《__年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保一、二线用人需求；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在__年5月31日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工和加盟商进行系统的培训，提升员工和合作伙伴的职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由常务副总经理牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，__年2月1日起，总经理对公司经营团队实施考核；至于__年4月1日起，各部门对中层干部(部门)和基层干部(作业组)施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

建筑施工年度工作计划篇四

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，根据报价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。

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。

1.15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。

2.1工程中标后3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定工程还款协议。

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. 9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. 11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帐登记。

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。

2. 15. 6分支机构投标工程，委托公司进行工程投标报价的，由市场部与合作体签订编标委托协议。经营部接到委托协议后根据委托协议内容进行报价编制工作。

2. 15. 6目标责任书采用公司的样本。

3. 1发放施工合同或目标责任书三天内，由合约部对执有合同的部门人员进行合同交底。合同交底包括招标文件有关内容、合同主要条款。并填写《施工合同交底书》。

3. 2针对招标文件、招标答疑资料、询标纪要、投标书和合同文本对有关部门进行交底，明确工程中的风险、重点或关键性问题。要求项目部及有关部门收集、分析合同履行过程中的各项信息并及时进行调整，对合同的履约过程进行预测，及早提出与避免影响合同履行过程中的各种问题，减少并避免合同风险。

3. 3对工程造价较高的项尽量不予变更，报价亏损项在施工过程中应通过各种手段办理洽商，对于招标中不明确项如何进行办理洽商及其他存在作出明确要求，以保证施工合同的顺利实施。

3. 4对于分支机构签订的施工合同或目标责任书，由分支机

构经营部负责人进行交底，交底书报公司经营部。经营部定期对于分支机构的合同交底情况进行检查。

4. 1工程中标后，招投标部根据招标文件和施工合同在2日内确定招标文件内容及要求，招投标部在3日内起草内部工程招标文件。招标文件起草完毕并经公司领导审核无误后，由招投标部通知符合投标条件的项目经理和合格投标人领取招标文件，尽量扩大招标信息发布范围，有能力承接工程的内部或外部同等看待。经营部根据中标价应在2日内编制目标责任价格。中标结果提交公司会议审核确定。

4. 2目标责任书签订三日内，由合约部将目标责任书正本办公室备案，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，并登记台帐。

工程结算和施工过程中，力保公司经营成本降低3%，利润提高4%的目标。

5. 1 设计变更及现场洽商

施工过程中发生的设计变更、工程洽商，在签订前，项目部应依据施工图纸、承包合同、投标预算及现场实际情况进行核算后进行签订，核算过程中，从中挖掘出项目的经济利益，本着利益最大化原则，进行技术或经济的洽商以及技术交底形式的办理，及时让甲方及监理签字确认。

设计变更、工程洽商应在施工前办理，避免事后补办受阻碍；涉及到重大的经济洽商应及时与业主沟通。设计变更、工程洽商在算量时要顾及到多专业、多工序，做到细算、详算，把所有施工过程中涉及到的全部项目列清、列全，做到不丢项、不缺项，积极准确的报送甲方签认。

依据招标文件、施工图纸、投标预算，甲方给出暂估价的材料、设备列出清单，施工前必须先确认材料厂家、材料价格，

再进行订货，对于采购价格超出投标预算价格的材料、设备，应积极与甲方沟通，根据招标文件的内容说明原因、讲明道理，按实际发生进行调整价差。对于甲方确认价格的材料、设备应及时准确的依据相关规定和协议，界定清楚公司与项目部的利润分成，做到双方条理清楚明确，避免双方相互扯皮，导致公司总体利益的损失。

通过图纸会审、施工技术交底、施工工艺改进、施工技术方案让设计、甲方、监理签字，按照工程进度，随时收集整理施工过程中发生的设计变更、工程洽商及材料、设备确认价格，以工作联系单、材料验收单等书面形式，作出经济利益变更调整与项目部核实后报送甲方及监理、设计审核并签字确认，做到认量、认价后及时做出调整。

对于投标报价低的项，在招标过程中的设计性文件中找出漏洞，在施工时与设计人员沟通，合情合理的创造设计变更，以弥补自己的损失。

对业主口头通知的变更，主动及时办理工程变更书，并由业主代表签字确认，既体现顾客至上的服务意识，又提高企业的经济效益。

对于分支机构的在施项目，及时检查工程设计变更、工程洽商的签订情况，结合公司合同剖析，指导分支机构做好洽商签证工作。

每月底前要求分支机构将变更单整理成册报集团公司并上传到公司网络文档中心。

5.2 与业主工程结算

5.2.1 预结算部负责协调在施工过程中发生的设计变更、工程洽商，要做到随时指导跟踪洽商内容的编写（洽商项、量、价），对于洽商如何办理提出合理化建议并指导实施。部门

经理把关并负责与业主沟通落实。

5.2.2 经营部对公司各项目部工程结算核对计划如下：

固安□20xx年3月31完成3.2期工程结算。固安4.1期、5期工程结算在工程完工后一周内报送甲方完整结算资料，工程结算应在两个月内完成。

大厂：3.1期工程预算在3月20日前完成。

唐山□20xx年3月10日前整理好各项结算资料，工程完工后一周内报送甲方。

5.2.3 工程结算要求必须达到最低计划利润。根据不同的业主，采用沟通、感情投入及其他必要的手段，确保公司利益最大化。

5.2.4 对于现场各种资料的收集及洽商办理作为20xx年重点工作。现场资料包括书面资料、图像资料及视频资料等，为结算及索赔打下基础。

5.2.5 分支机构报送业主竣工结算前，应经公司经营部审核后报送。

5.3 工程索赔

5.3.1 索赔就要首先收集施工过程中的相关依据，索赔的主要依据除了合同文件以外，还包括来往信函、会议纪要、施工记录、工程变更等，获得现场工程师签名的质量检查、验收记录均是索赔的有力证据。工人工资单、设备、材料和零配件采购单、付款收据、照片等都可以作为索赔的有力证据。

5.3.2 在具体操作中，应提出较高的索赔期望，经双方谈判，在业主感兴趣或利益所在之处作出让步，如缩短工期，提高

工程质量等，同时争取业主作出相应的实质性让步，以实现索赔的目标。

5.3.3计算施工索赔就从人为障碍、不利的自然条件、不可预见因素、设计遗漏、工程价款支付、人工、材料、机械、银行利息等方面考虑。

5.4内部承包结算

5.4.1工程完工前15天，由预结算部对承包人完成工作量进行统计。

5.4.2工程完工后，承包人向经营部提交内部竣工验收单。

5.4.3工程完工15日内，根据目标责任书完成项目结算，部门经理审核无误后报公司会议审核。

建筑施工年度工作计划篇五

城中村综合部按照区相关部门的工作任务和要求，本着“承上启下、协调左右、联系内外”的工作原则，着力做好上情下达及各部门的协调、协助工作。

一、20__年工作总结

（一）城中村拆迁及项目建设工作

截止目前共制定并实施保护性施工行动10余次，协助做好重大工作现场安保工作5次，落实项目建设工地安全检查4次，协助疏导村民（农户）上访7次。

1、配合拆迁地块项目清零工作。做好拱宸地块上塘路沿街商铺、店面房、企业（如雨豪假日酒店、杭州银行）搬迁、腾空及建筑物拆除的安保工作；做好拱宸77亩地块拱墅职高店

面房清退及建筑物拆除工作；配合好石祥路提升改造（如讴歌4s店）及茶汤路（如瓜山衡利称重厂）、东文教路（如绍兴路611号店面房）征迁工作；做好蔡马53亩地块信联宿舍劝搬及腾房工作。

2、做好改造地块现场安保工作。落实拱宸36号地块废土禁倒及53研究所外墙禁修工作；做好隼逸花苑北侧菜地平整的保护性施工；处理好拱宸、七古登地块种植物清理；做好建设工地、出让地块夜间安保及安全生产检查工作。

3、配合做好街道重点工作。做好瓜山佳苑地下车位抽签安保工作；做好拱宸堂十字架“上改下”安保工作；做好瓜山立交下违章建筑三次强拆行动安保工作；牵头联系城管科及施工单位落实新惠大酒店沿街广告牌拆除工作；配合好蔡马回迁安置筹备工作。

4、协助处理群众信访投诉工作。做好瓜山村民上访疏导工作；处理好村民阻挠石祥路提升改善工程事件；完成纪委交办涉及城中村改造案件调查。

（二）日常管理工作

1、效能监察：根据区政府要求，对建设工程项目实施全程监测，及时填报重大项目进展。共操作效能监察平台百余次，其中各类资料扫描及上传50余次，施工现场照片上传50余次。未出现红灯情况。

2、档案管理：完成善贤安置房、小学等项目的竣工验收资料整理工作；完善拱宸、七古登、蔡马安置房等项目的前期手续资料整理工作；完成拱宸、七古登安置房项目廉政文化进工地台账；完成拱宸国有标房、农户及大关路道路整治国有标房一户一档资料归档工作；完成拱宸异地安置选房资料归档工作；完善拱宸国农户、拱宸39号地块、东文教路拆迁补充协议编号归档工作。

3、日常管理：分指挥部通过劳务派遣方式共聘用相关人员5人，做好日常工资发放、合同续签工作；分别在善贤、七古登、拱宸等设立安保值勤点，负责各工地及拆迁现场的日常安保工作；做好瓜山、拱宸等地块夜间渣土禁倒值班工作；完成合同归档300余份，发文40份；对外盖出450余份材料进行登记及留底备案。

二、下阶段工作思路

工作目标：进一步强化综合执法工作，深化执法成效，打好组合拳，有效推进重点地块拆迁工作；完善效能监察平台建设，保证异常情况零发生；提高办公室工作效率和质量，确保政令畅通；继续完成拆迁户信息归档和前期手续资料整理工作。

20__年思路

（一）继续有效推进重点地块拆迁清零工作。配合做好政府重点项目及重点地块的扫尾工作；部署好征迁对象的劝搬、清退和保护性施工工作。

（二）筹划好街道重点工作的安保任务。做好蔡马（一期）安置房分房后续处置工作；做好后续上访人员疏导应急预案；部署好各建设工地的夜间值勤工作。

（三）做好综合部日常管理工作。完善效能监察平台建设，保证异常情况零发生；提高办公室工作效率和质量，确保政令畅通；继续完成拆迁户信息归档和前期手续资料整理工作。

“十三五”思路

配合做好政府重点项目及分指挥部新启动项目的征迁工作；协助做好七古登、拱宸等回迁安置项目的筹备工作，做好选房现场的安保方案、人员配备；加强对各重大项目建设进程

的监察，完善平台建设；及时做好相关拆迁资料、拆迁协议、前期资料的归档和整理；进一步规范人员管理、印信管理、合同管理及收发文管理。

建筑施工年度工作计划篇六

根据公司董事会确定的公司3年中期发展规划，2012年公司经营管理工作指导思想是：精心布局，创新发展，稳健经营，预防风险。总体工作思路是：围绕“外销稳定增长、内销超常规发展”战略目标，以市场为导向加快技术、产品创新步伐，以流程管理为依托，夯实日常生产运营管理基础，预防控制批量品质风险和坏帐风险，以目标管理为支撑清晰内部经营责任主体，以绩效考核为手段，建立清晰公正的内部经营绩效考核评价体系。

2、国内事业部，销售计划12,000万元，内部考核利润1200万元，（其中，大客户部销售计划4200万元，内部考核利润420万元，渠道销售部销售计划6500万元，内部考核利润650万元，网销部销售计划1300万元，内部考核利润计划130万元）

3、重庆合智思创，销售计划总额30000万元，其中：自营对外销售计划4000万元，内部考核利润600万元（不含8%内部转移利润）

4、合营业务，销售计划3000万元，净利润500万元。

1、理顺内部经营架构，清晰经营责任主体

1) 以市场订单为导向，建立内部模拟市场经营主体，2012年公司下辖海外事业部、国内事业部、重庆合智思创实业公司三个内部经营主体（利润中心）本部工厂和供应链管理二个成本控制中心。

2) 以年度经营目标和目标成本管理为核心，制订内部转移结算成本（考核价）价，实施“年度销售、内部虚拟考核利润和销售回款”内部加工费收入、目标成本/目标费用支出“主要经营目标管理；实行内部订单责任管理，建立经济责任追究划帐制度。

2、改善经营管理工作方式，下移经营管理重心

1) 调整决策层工作重点□20xx年公司经营管理委员会成员的工作重点转移到“新产品战略规范和开发、市场策略研究分析、重点客户开发及跟踪、成本管理及绩效评价考核、产销计划管理流程优化、经营风险管理 控制“六个方面。

2) 重点细化市场分析策划、促销支持、供应商开发基础评估、物料品质成本控制，制程品质管理和产销计划衔接工作，扶植培养海外销售、国内销售、本部工厂、重庆合智思创和供应链管理部等二级经营管理团队，构建内部日常经营管理工作职业化运作基础。

3) 完善内控基础管理框架，尽快制定并实施“销售订单及产销计划管理、存货管理、费用管理、资金管理“基础管理流程文件，完善日常营运工作流程管理、物流、资金流基础管理，重点预防控制批量性质量风险和坏帐管理风险。

3、调整营销工作思路，大胆布局稳健经营

1) 从公司战略发展高度，实施企业经营管理工作适时转型，2006-2011年第一个5年是公司初创成长期，经营的核心战略是“总成本领先：2012-2016年是公司的快速发展期，我们必须以市场需求为导向，从产品□product□价格price□渠道place□促销promotion四个方面，实施经营战略从“总成本领先战略”向“差异化经营战略”转型。

2) 产品□product□策略，以品质性能可靠，外观包装美观大

方为目标，从外观结构、包装和性能差异化入手，抓好新产品和国内市场产品规划，由技术开发部牵头，协同海外事业部、国内事业部制订并实施年度产品开发计划，对新产品开发计划实行项目化管理。针对内销终端市场需尔特点，在现有海外bh□bsh□bt□bck系列oem产品基础上，定型内销自主品牌终端产品，高“纺锤型”产品销售结构，提升高毛利产品销售占比，形成“2：6：2”低、中、高“纺锤型”产品销售结构，提升高毛利产品销售占比。

3) 价格□price□策略，深度关注配件型电子产品市场需求周期短、功能结构新和价格敏感度相对较低的特点，瞄准国内中高档知名品牌，实施中等偏上的总体产品定价策略（国内市场定价要偏高/国外市场定价中等），同时考虑区域消费购买力的差异和不同销售通路（渠道代理/卖场及消费电子连锁/网销）在价格策略上的细分，保持适度的区域/销售通路的产品及价格差异，努力实现“低档保本、中档跑量、高档树牌”的销售战略目标。

4) 渠道□place□策略，一是基于海外oem/odm订单式销售特点，出口销售点放在产品品质、交期保障和客户结构的优化，确保海外出口的稳健增长；二是国内销售渠道布局为超级卖场及专业消费电子连锁（大客户部）、传统代理商渠道（渠道部）、网销部和模块配件销售，以产品和价格为载体，实现大客户“品牌扛价盈利”代理商“跑量盈利”和网销的“推广直销盈利”模式的合理功能分工。

5) 促销□promotion□策略，坚持“差异化”经营战略，策划“产品、价格、渠道”组合促销，整合销售传播，精耕细分市场，尽快落实内销市场的“产品定型/包装、区域核心代理商网络”基础布局，以品牌推广、广告促销为手段，充分整合超级卖场的“礼品赠送”搭售（国美/苏宁合作方）资源，以维护代理商利益为出发点，制订系统清晰的渠道代理“利益捆绑”销售政策，按产品分类、以销量和回款为核

心，实施终端统一定价，推行对代理商“月返+季返+年度奖励”的经销商盈利模式。

建筑施工年度工作计划篇七

以贯彻落实党的十七届三中全会提出的《关于推进农村改革发展若干问题的决定》为核心，用科学发展观统领农经工作全局，紧紧围绕旗委、旗政府的工作目标及上级业务部门确定的工作重点，扎实稳步推进我旗农经管理工作。

（一）农民专业合作社要在20xx年73个的基础上，新发展10个

，总量达到83个，增长14%。

（二）新发展农民经纪人200人，使全旗农民经纪人在20xx年2,000人的基础上，总量达到2,200人，增长10%。

（三）涉农上访案件要在20xx年的基础上回落50%以上。

（四）按照阿政字[20xx]103号文件下达的农村审计任务，旗站要完成8个行政村的审计任务，乡镇中心要完成50%的村级财务清理整顿工作。

（五）财务管理规范化试点村要在20xx年17个的基础上，新增5个，总量达到22个。

（六）农民负担执法检查旗级二次以上，乡镇中心三次以上。

（七）以村为单位，债务化解率要达到10%以上。

（八）重点培训40名农民专业合作社财会人员；200名农民经纪人；296名村干部。持证上岗率要达到100%。

（九）“一事一议”筹资筹劳农民负担监督卡入户率要达到100%。

（十）上级交办案件结案率要达到100%；上访案件结案率要达到90%以上；土地流转签约率要达到100%。

（一）继续做好《农村土地承包法》的再学习、再宣传工作。重点对涉地上访案件展开一次调研和排查，做到件件有结果，事事有回音。

（二）采取有效措施，认真解决农村土地承包中的遗留问题，切实维护农民的利益。重点对换、补发土地承包经营权证进行专项治理。

（三）依法健全农村土地承包纠纷调处机制；抓好土地承包档案的管理，做到“一组一卷”、“一村一档”、“一乡一柜”，专人管理，并积极开展档案资料电脑录入工作。

（四）积极引导和推动农村土地流转，坚持依法、自愿、有偿的原则。重点在规范和管理上下功夫。

（五）继续落实“五项制度”建设，深入开展农民负担专项治理。重点是涉农收费公示制和责任追究制。

（六）强化对村民“一事一议”筹资筹劳的监管。重点对农民负担卡的发放和议事程序进行监管。

（七）坚持完善减轻农民负担工作考核制度。重点对案件查处等方面进行考核。

（八）认真总结经验，切实加强“村财民理乡代管”的管理与指导。重点要规范集体财务收支审批程序和提高财务公开质量、保证公开的数量，推进村集体资产与财务管理规范化建设。

（九）继续做好村级财经负责人、民理组长、报帐员和专业合作社财会人员的培训、发证、考核工作，促进农村财务管理制度的落实。

（十）积极开展村级债务化解工作，杜绝新增债务的发生。重点要做好债权债务的清理认定工作；制定科学的化债方法和规划，确保明年的化债速度有大幅度的提高。十七届三中全会对此也有明确的规定，“积极稳妥化解乡村债务”。

（十一）深入开展农村审计工作，大力推进联合审计，建立严肃的违法违纪移送制度。明年审计的重点乡镇为：霍尔奇、向阳峪、新发乡。

（十二）积极探索农村会计电算化的突破，扩大范围，力争明年达到100%和旗、乡（镇）联网，实行动态监督。

（十三）以贯彻《农民专业合作社法》为主线，积极为农民专业合作社提供政策咨询、培训、经济、技术、市场、内业管理等信息服务；抓好三个一批，即发展一批，规范一批，提高一批；每个乡镇要重点培育1—2个示范典型，充分发挥示范带动作用；与工商部门联系，建立健全农民专业合作社的基础档案和项目档案。

（十四）进一步健全和完善旗站近期下发的“阿荣旗农村经营管理工作流程规范图”，这是当前我旗农经工作必须遵循的原则和程序。各乡镇农服中心，要按要求将“流程规范图”下发到组一级，张贴上墙，严格执行。

（十五）以农民收入为主要内容，认真搞好农村经济统计调查、农经基点调查、农产品成本核算调查、物价信息调查和记帐户的调查等，为领导决策提供有价值的服务。

（十六）年末，配合主管局做好乡镇农经工作的考核工作；认真做好先进基层站和先进个人的评选创建活动。

建筑施工年度工作计划篇八

今年，在池州市建委和政府有关业务主管部门的正确领导下，在社会各届同行的大力支持帮助下，在全公司员工的共同努力下，按照国家对建筑行业的统一要求和公司全年的工作部署，紧跟国家建筑行业不断改革的新形势，公司经营班子继续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，使公司业务、经营、效益稳步上升，较好的完成了年初制定的各项任务，保持了公司持续、稳定的发展态势。

一、主要完成经济指标

全年实现产值：万元，比去年同期增长 %，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。

二、回顾一年来的主要工作成绩

（一）、加强经营管理，多上项目，圆满的完成了承接工程项目合同产值任务。2012年公司全年签订工程项目合同共2项，其中房屋建筑工程项目1项，建筑面积0.1万平方米，合同造价万元，其他附属工程项目1项，合同造价 万元，两项合计合同造价产值为 万元，顺利完成了工作计划目标。

（二）、加强安全质量管理，确保在建工程安全质量双向达标。

一年来公司把工程项目施工质量和安全管理列入企业管理的中心工作，对所有在建工程实行项目负责制，项目分管责任制和业务部门职能制的管理方式，上下联动，层层把关，全方位落实在建工程项目的安全，夜以继日施工管理和工程质

量管理，取得了较好的管理效果，所有在建工程项目没有发生重大安全质量事故，确保了在建工程项目的安全质量，实现了安全质量管理目标。

（三）、完善工程项目检查管理手段，增强工程项目的管理实效性

认真贯彻落实国家工程项目施工管理法规，在完善手段和过程控制上下功夫，利用省市建设主管部门对工程项目抽检，巡检对在检项目定期大检查的方法，增强在建工程项目的检管力度，确保在建项目的顺利进行，有力的促进了工程项目现场管理工作。

（四）、加强了队伍建设和基础建设管理，一年来公司在加强企业队伍建设和基础建设管理方面，做了很多卓有成效的工作，确保公司机构的正常运转，为公司生产经营管理提供了良好的保障，一是加强了管理人员的自身建设，提高了业务管理水平；二是根据政府主管部门的要求，适时完成了各种证件的年检工作任务；三是完成了企业动态考核任务；四是完成了各种人员的在岗培训和继续教育任务，全年培训人员达30多人次，完成了新增技术员工的申报，考核及评审任务；五是及时完成了各种统计报表工作任务；六是不断完善了各种管理规章制度。

（五）、加强行政、后勤、账务、安全管理工作

一年来公司的行政、后勤、账务和安全管理工作成绩也是较好的，保障了公司的正常运转，为公司人员服务做了大量工作，财务在做好正常的账务管理的同时，还完成了各级管理部门的税务稽查工作。

三、工作特点和措施

1、增强企业意识；一是树立企业的政治意识、行业意识和社

会意识。为行业争光，为社会服务，他行业信誉和社会效益。二是树立法规意识，按法规办事。三是要树立关爱企业意识，立足本职，爱岗敬业，勤奋工作，尽职尽责，多做贡献。

2、增强发展意识；树立发展才是硬道理的思想，只有发展才能提高抗拒企业风险的能力；只有发展才能实现把公司做大做强；只有发展才能保证企业稳定、和谐。

3、增强管理意识；管理工作是个系统工程，管理出效益。从目前的管理工作现状看，抓好了以下几个方面的管理工作：管理出效益，管理出才人。从公司目前的管理工作现状看，一是要进一步提高对管理的思想认识，提高管理工作的自觉性，二是要加强落实法规和规章制度的管理，进一步建立和完善各种规章制度，做到令行禁止，雷厉风行，遵纪守法。三是工作计划周密，办事不拖，请示汇报及时，上班不迟到、不早退。形成良好的工作氛围，促进公司的全面建设。四是要强加工程建设项目管理，做到纵向到底，横向到边，确保每个项目顺利完成。五是加强公司的财务管理，按建筑企业财务管理的基本要求，把公司财务工作做好。严格执行工程项目独立核算制度。严格落实好月报、季报、半年和年报工作。六是要加强工作作风管理。立足本职，求真务实，团结奋斗，不错办、不漏办一件事，使公司的工作事事有交代，件件有落实。

4、增强责任意识；责任是胜利的基础。加强公司责任意识管理的重点是：一是要加强业务管理分工部门的职能作用；二是要加强和发挥个人岗位责任制的作用；三是要加强和发挥团队作用，做到职能明确，分工明确，岗位明确，责任明确为完成部门的工作任务尽责，为完成本职工作尽责。

（二）加强组织领导，提高整体管理效能 主要体现在“三个到位”：一是组织健全，领导到位；二是职责明确、工作到位；三是服务及时，职责到位。

（三）加强与业务合作单位的关系协调，创造和谐的工作氛围

加强与工作协调，坚持以人为本，创造和谐的工作关系是完成各项任务的重要环节。不断加强与建设单位的沟通、联系，妥善处理工作关系和业务关系，既坚持原则又注重关系协调。

四、存在问题、（一）队伍的整体素质和管理水平较差，有待进一步提高；

（二）工程项目管理水平较差，一是制度不健全；二是管理执行和手段不够；三是技术档案资料检管力度不够；四是创优措施不得力。

（三）整体签到考勤较差，（四）各部门间配合力度较差。

五、2013年工作思路

1、安全保稳定：形成合力，全面落实安全工作，注重以建设工程项目施工安全管理为重点，狠抓内部规范化管理，落实人、财、物等安全管理，以安全保稳定，确保公司全年安全无事故。

2、抓生产，保增长：要加大承接建设工程项目的工作力度，注重提高承接建设工程项目的成功率，实现投标到合同到开工一线式的承接工程项目模式，多上项目，提高产值。

3、抓质量，保生存：工程质量是工程建设的生命线，是企业生存的根本，并要落实以工期从工程质量、材料满足工程质量、经费保证工程质量、技术支撑工程质量、管理围绕工程质量的工程建设施工管理的工作思路，确保工程质量，以质量谋求企业的长期生存。

二〇一三年一月十三日篇二：建筑施工企业工作计划 2009年

工作计划

在主管部门和有关单位正确指导和大力支持下，我公司将于2009年继续发挥优势，抓住机遇，规范管理、稳步发展。

我公司2009年被安徽省人民政府授予“2007—2008守合同重信用”先进单位；被**省总工会、安监局评为2008“安康杯”竞赛优胜企业；被**市建设委员评为“2008***建筑工程质量管理工作先进单位”和“2008***优秀建筑业企业”；被**区人民政府授予2008“纳税贡献奖”。

目前，公司注册资本2028万元，拥有各类机械设备580台（件），总功率5007千瓦，拥有固定资产1712万元，净资产2586万元，拥有办公楼、材料仓库6000多平方米，企业发展基地30余亩。公司各部门及分公司设置齐全，现有职工人数600人，其中有职称的经济、技术人员156人，中级以上职称人员42人。现有二级建造师13人，企业聘用三级项目经理11人。为了保持企业经济、技术管理人员和施工队伍的稳定性，公司近年将继续规范用工，及时发放职工工资，积极避免劳资纠纷；同时继续为全体企业行政管理人员办理了社会保险。特别是是施工现场管理方面，我们在2009年继续严格实行规范化管理。一是工程质量上按照《施工规范》和质监部门规定，严把建材质量关，确保工程合格率100%，确保工程优良率达50%。

今年，总公司经营班子继续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。

一、主要完成经济指标

(1~11月)实现产值:万元,比去年同期增长%,超额完成全年计划指标;上缴税收:万元,比去年同期增长%,超额完成全年计划指标;实现利润:万元,比去年同期增长%,超额完成全年计划指标。

(一)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,积极参加省、市、区招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目,业务参与拓宽至xxxxxxx等地,使公司争取到更多的中标工程业务。据统计□xxxx年参加公开招标和邀请招标中标的工程项目近项(不含50万元以下工程),工程总造价近万元。全年共签订工程合同份,预计产值亿元,其中较大的项目有□xxxxxxx等。同时,为最大限度地规避风险,合同预算部进一步加强合同履约检查、结算等工作力度,追回工程结算书共份,其结算造价合计达亿元。同时编制和审核预结算书共份,收预、结算编制费元。

3、通过iso质量认证体系版的换版和监督复查今年1月份,按贯标换版工作计划,通过对属下有关处队和主要在建工程项目部的贯标辅导和考核审查,使之同时建立和完善了质量管理体系,顺利通过广东质量认证中心的检查。随着此后运作中的持续改进和调整,管理体系日渐完善和成熟,总公司顺利通过了认证中心7月份的监督复查。

4、加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理,保证施工进度和资金划拨的均衡适度,经业务部门商讨研究,分别制发了施工队伍专用的《资金登记专用簿》和监理员专用的《项目资金使用记录簿》。通过监理员对照工地的安全、质量、进度、文明施工等相关管理制度执行情况对项目部的领款进行审批,做好资金使用登记,严格掌控工

程款项支出流向，在加强资金管理、规避经营风险工作中取得了一定的成效。

（三）以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、进一步完善、健全公司内部的各项管理制度今年上半年，针对公司的管理工作，拟订了《外出参观学习》、《印章管理规定》、《项目经理使用规定》、《请销假、外勤规定》、《工作证管理规定》、《资料留底规定》《计算机文件共享规定》、《摄像摄影规定》、《仪容语态规范》、《流动人员管理规定》、《总公司员工集体宿舍管理规定》等，进一步完善、健全公司内部的各项管理制度，以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、加强学习，提高素质为有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工，公司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。举办了《一体化管理知识讲座》《iso版标准实施要点讲座》，进行计算机基本操作培训，组织办理试验员岗位培训、预算员岗位培训、统计员上岗证培训、安全主任培训、项目经理安全轮训等培训，进一步提高了员工队伍的综合素质。为便于员工在工作与实践中不断学习，不断思索，创出新意，保持企业的竞争优势，8月，行政人事部摘录了有关政府部门的政策导向、建筑企业的实务问题、建筑市场的现象等研讨文章，汇编出版了《学习与思索》，员工人手一本，通过阅读，从中学到一些有用的知识，在实际工作中得到运用。或通过些文章，启迪思维，开拓思路，立足本职，结合企业实际，为企业管理、为企业的发展多出几个好主意，多想几个好方法、好思路。

3、全力以赴，材料试验室通过国家实验室认可和计量认证考核在总公司领导和指挥下，为确保“xx公司”早日通过国家实验室认可与计量认证，试验室全体人员加班加点地编写质量手册和程序文件，在各部室有关人员的共同配合协作下，加

紧对质量体系实施试运行，通过了试运行内部审核和管理评审，获得了《中国实验室国家认可委员会认证证书》，为公司拓展业务，创造企业新的效益增长点奠定了基础。

4、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，召开了各部门开年座谈会、团员青年座谈会、律师听询会等各种会议，会议的及时性和务实有效性等得到员工们的一致认同。6月份，就“如何规避风险，加强施工管理”等专题召开了管理研讨会，与会人员共同探讨业务管理中的薄弱环节和解决问题的办法和措施。会后收集研讨文章共18篇，对研讨文章作整理选编，采纳应用其中可行的有实用价值的建议。

5、保证资质实力，提高企业参与竞争的综合实力为企业进一步拓展业务奠定坚实的基础，公司努力筹增业务资质，不断加强资质实力。通过公司有关领导和部门的努力，公司顺利通过审查，获得了消防资质增项和“aaa”企业资信评估等级。企业资质、安全资质、房屋修缮资质，房地产开发资质正在办理年审。

6、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。办理了总公司员工人事代理和完成专业技术人员继续教育证书验证和复验工作。进一步健全劳动合同工作流程，完善签约、解约等工作，完成新一轮劳动合同签约的准备，做好考核考评。发放《沟通问卷》，实现员工和公司的有效沟通协调，共同营造愉悦的工作氛围。

7、强化内部管理，提高效率，扩大企业形象宣传为方便业务部办事，设计制作了《业务工作指引》；行政人事部重新编制、更新了总公司电话通讯录；为提高工作效率，加强程序管理，完善深化各项业务管理流程。建立、完善外联信息网，确保各级主管部门的管理信息和文件能及时传送到总公司，避免因信息渠道不顺畅而影响总公司的正常业务经营工作。7

月中旬，宣传画册工作组的共同策划、共同把关、反复增补选材和审核的最新的企业宣传画册，终于出台了，总公司以全新的企业形象展示在客户面前，为进一步拓展业务工作打下了良好的基础。9月，公司参加了xx博览会建设行业成果和品牌展，进一步向社会各界展示企业形象，公司在办公室楼挂设宣传画板，为来往的客户展示公司优良工程的风采，达到深化扩大宣传的效果。

8、各类跨部门协作的业务工作组各司其职发挥作用。

9、财务部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。通过多方努力，进一步加大力度，取消了历史遗留的施工队伍以总公司名义开立的4个银行帐户，清理了历史遗留的建筑材料公司的税务登记证注销手续。

（四）党政工团齐心协力，开展形式多样的企业精神文明建设

总公司为增强企业的凝聚力和战斗力，十分重视提高员工队伍、党员队伍、青年团员的全面素质，党支部、团支部等积极配合和围绕总公司的中心工作，从各方面齐抓共管，开展了形式多样、丰富多彩、生动活泼的党团集体活动。

1、团支部组织了青年军事训练营活动。活动中大家都深刻体会到：团结就是力量；团结出凝聚力、生产力；服从命令听指挥，步调一致才能胜利。这次训练营活动，促进了员工们在日常工作中更加注意合作，达到了相互关心理解、增进感情团结的目的。

2、结合党成立xxx周年纪念，总公司组织“七一”外出活动，举办纪念“七一”暨员工生日同贺晚会，进行了“党的知识”抢答赛等活动。活动中，积极的参与抢答，使党员和一般员工对党史、党的基本知识及党员应尽职责等加深了认识；

丰富多彩的文娱节目，让员工充分展示了个人的综合素质，集体更体现出更强的团队凝聚力和战斗力。

3、纪律学习月活动中，党支部按照xx街的部署，安排党员参观、观看了区纪委举办的反腐倡廉的教育展览和电教宣传片，通过对典型腐败案例的深刻剖析，使党员们在警示再教育中，加强了抵制腐朽思想入侵的自觉性，增强了党员拒腐防变的能力。

建筑施工年度工作计划篇九

一、全面落实施工企业安全生产责任，深化企业安全生产分类评估管理。帮助企业苦练内功，尽快使企业建立自我约束，自我完善的管理机制。面对当前我国建筑业安全生产的严峻形势，面对金融危机后出现的新问题和新情况，企业必须苦练内功、完善机制，从而求得自我发展。当前对施工企业安全管理要“盯住三个人”即企业一把手，企业主管安全工作的具体责任人和施工现场项目经理。督促企业建立健全“三个机制”即建立法人代表、主管领导、项目经理三级责任落实机制；建立企业主管领导、安全科(处)、现场安全员的安全规章制度逐级检查监督责任机制；建立企业安全科(处)、项目经理、现场安全员及班组长的隐患整改跟踪问效的安全责任机制。对“三个人”和“三个机制”在明确有关要求、规定和具体实施办法基础之上帮助企业抓好落实，同时要制定检查督促的行政手段和激励措施，逐步引导和督促企业完善安全管理抓制。

同时，深化企业安全生产分类管理。一是加强对评估企业的动态管理，制定具体措施，做好企业类别升级和降级工作，继续加强市场与现场联动机制，落实企业安全生产分类管理；二是扩大建筑施工企业评估范围，在房建和市政总承包企业评估的基础上，总结经验，对装饰、劳务等专业分包企业进行安全生产分类管理评估；三是加强对查评人员的技术业务

培训，提高业务水平，使其能够在安全性评价中准确地查找问题；四是进一步优化评定标准，做到科学合理，评估项目区分和内容设置上，尽量全面、细致。优化评估分值比例，侧重现场安全分值。

二、切实转变安全生产监督管理模式。现在安全生产的监督管理与管理过细过繁。根据近3年平均220项在建工程，市质安监站每年对在建工程均检查2000余次，还不包括我局组织的各类检查，这种高频率的检查已远远超出企业安全机构自检的频率，相当一部分企业几乎完全依赖于安全监督站的统一检查去推进企业管理状况的改善。如果长此下去势必事倍功半。为此必须实现监督管理方式的根本性变化。一是要改变目前替代式、保姆型，充分发挥企业的积极性，建立起企业自我约束、自我管理、自我完善的安全生产管理机构；二是把监督现场和监督企业安全机制运行有效地结合起来，而且重点放在后者；三是安全隐患整改、安全生产事故的责任追究，由过去单一追究施工单位，变成同时要追究投资主体、资产经营单位以及设计、监理等单位的责任。

三、坚定实施建筑市场综合整治。通过综合整治规范建设单位、规划设计单位、监理单位、施工单位的市场行为和现场行为，应实行建设工程施工现场进行环境安全评估行制度，建设工程开工前应对建筑施工现场的周边环境进行评估，没有进行安全评估的不予办理安全监督手续和施工许可。按照《建设工程安全生产监督管理条例》的规定，要求建设单位必须为施工生产人员提供安全的生产环境和必须的安全防护费用，不得在施工现场不具备安全生产的情况下，强令施工单位违章作业、冒险蛮干。勘察设计单位所提供的勘察报告和设计文件，必须符合安全标准要求，做到真实准确，工程要充人分考虑到施工安全操作和防护的需要，同时不得危及毗邻建筑物的安全；工程监理单位应当依法对建筑工程实施安全监理，并承担安全监理责任；提供施工机具、安全防护设施产品的生产厂家和销售商，要对其产品的安全性能负责，不得向施工现场提供不合格产品和伪劣假冒产品。

四、切实保障安全设施投入。严格执行建设工程安全生产文明施工措施专项费用单列，管理部门要对施工现场安全防护、文明施工措施落实情况加强监督检查，并对建设单位支付及施工单位使用安全防护、文明施工措施费用情况进行监督。

五、加强安全教育培训。企业要继续加强安全培训和安全宣传教育工作，使全体职工和操作人员掌握安全操作知识、安全防护措施和安全自救互救技能，经考试合格后持证上岗。各企业培训覆盖面必须达到100%，特殊工种持证上岗率必须达到100%。要充分发挥企业安全生产督查组织的作用，加大日常巡查的频次，严格执行检查的“三定”原则，及时对施工现场违法违规行为进行纠正，并向上级领导和相关部门通报信息。

六、有效加强政府监管。一是继续深化建筑工地安全生产“月查周检日巡”制度，督促企业全面落实安全责任。二是加强安全关键节点控制，进一步强化安全生产专项方案编制、论证、实施，保证悬排式外架、大型基坑支护开挖、超高超宽支模等施工安全，遏制重大恶性事故的发生。三是开展一年两次的建设工程质量安全大检查和不定期专项检查，采取重罚、公开通报、市场限制等手段遏制事故苗头。四是强化施工、监理班子到位管理，重点强化安全员管理，同时大力开展特种工上岗培训和建筑工人岗前安全教育。五是进一步开展建筑市场与施工现场联动，对施工、监理企业现场管理好差直接与招投标挂钩。

建筑施工年度工作计划篇十

一、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用

作为财务部的一员，既是一名财务出纳工作人员，也是财务管理制度组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助

条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使；在坚持原则的同时，我们坚持“三个满意二个放心”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”，二个放心是“让集团公司领导放心，让公司的老总与各级领导放心”。

二、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能

今年是精益管理年、效益满意年、科技创新年，我们将继续加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

三、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据

我知道合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向沈科学习、向车间的老师傅学习、向书本学习，为企业的生产经营销售，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合企业总体战略，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持。

大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是楼层量大、销售批量大，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，目前我们只能在应收款管理与库存管理上进行控制，压缩库存，合理生产，控制资金的流向，使库存原辅材料在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况下，财务部将从采购材料与产成品这一块有效地跟踪好资金的运作。