

# 建筑施工企业年度工作计划 (精选8篇)

## 篇1：建筑施工企业年度工作计划

建筑企业年度工作计划-工作计划

### 1.引言

本文档旨在为建筑企业制定年度工作计划提供指导和框架。通过明确工作计划的目标和重点，能够帮助企业更好地规划和管理各项工作，提高工作效率和质量，实现企业持续发展。

### 2.目标

本年度工作计划的目标是提高建筑企业的运营效率、加强项目管理，并促进企业业务的持续增长。通过实施本计划，我们将努力实现以下目标：

提升项目管理水平，确保项目按计划、按质量和成本要求顺利完成。

加强协作与沟通，提高跨部门和跨项目的协同工作能力。

持续优化企业内部流程，提高工作效率和质量。

开拓新的市场机会，推动企业业务的持续增长。

加强员工培训和发展，提高员工素质和职业能力。

### 3.工作计划

#### 3.1项目管理

制定并实施项目管理规范和流程，包括项目启动、计划、执行、控制和收尾等各个阶段的管理要求。

成立项目管理办公室 (PMO)，负责协调和监督项目的执行和进展情况。

加强项目沟通和协调，建立项目团队，明确各成员的职责和权责，确保项目团队之间的合作和信息交流畅通。

定期召开项目进展会议，及时解决项目中的问题和风险。

引入项目管理工具和技术，提高项目管理的效率和质量。

对项目进行全面评估和总结，及时调整和改进项目管理的方法和策略。

### 3.2内部流程优化

分析和评估企业内部各项流程，识别瓶颈和问题，制定并实施优化方案。

推行数字化和自动化管理，通过信息系统提高工作效率和质量。

优化跨部门协作流程，建立协作平台和机制，促进信息共享和协同工作。

提供培训和指导，帮助员工适应新的流程和工具，提高工作效率。

### 3.3市场拓展

进行市场调研，分析市场需求和竞争状况，确定发展方向和目标市场。

制定市场拓展计划，包括推广策略、销售渠道建设和客户关系管理等方面的工作。

寻找新的业务机会和合作伙伴，开展合作项目，拓展企业的业务范围和市场份额。

提升品牌形象和市场知名度，通过市场推广和宣传活动增强企业的竞争力。

### 3.4员工培训和发展

制定员工培训计划和路径，根据员工的需求和企业的发展目标，提供相关培训和发展机会。

定期组织培训和知识分享会，提供员工学习和成长的平台。

建立绩效评估机制，对员工的绩效进行考核和激励，提高员工工作动力和积极性。

关注员工的职业发展需求，提供晋升和岗位轮岗等机会，激发员工的发展潜力。

## 4.实施和监控

成立工作计划实施小组，明确各项工作的责任人和时间节点。

制定详细的工作计划和执行方案，包括工作目标、具体任务和资源需求等。

定期开展工作进展会议，评估和监控工作进展情况，及时调整和解决问题。

搜集并分析工作数据和绩效指标，对工作计划的落地执行情况进行评估。

根据评估结果，及时调整和优化工作计划，确保工作目标能够顺利实现。

## 5.结束语

本年度工作计划旨在帮助建筑企业加强项目管理、优化流程、拓展市场和提升员工能力，实现企业可持续发展。通过执行和监控工作计划，我们相信企业能够有效提高工作效率和质量，实现工作目标，进一步巩固企业在行业的竞争优势。

## 篇2：建筑施工企业年度工作计划

### 建筑企业年度工作计划\_工作计划

建筑企业是一个高度专业化、技术密集型的行业，在市场竞争日益激烈的今天，制定合理的年度工作计划对企业的运营和发展显得非常重要。一个完整的年度工作计划应该包含企业的发展战略、目标规划、组织机构设置、财务预算、市场营销策略、品牌建设、人员培养等多个方面，以实现企业的长远发展目标。

#### 一、企业发展战略

企业发展战略是指企业为达成自身战略目标而采取行动的方向和方式，它需要针对当前市场和自身发展状况，制定出符合企业实际情况的战略。在制定年度工作计划时，企业应该考虑到自身经营状况、市场状况、政策环境等多方面因素，确保制定的战略能够实现。

#### 二、目标规划

目标规划是指根据企业的发展战略，制定具体的目标计划。这些目标可以包括市场占有率、销售额、利润增长、客户满意度、员工培训等，它们需要具体、可量化、可实现，并且需要在制定期限内达成。

#### 三、组织机构设置

组织机构设置是指建筑企业在企业运营和管理过程中确定其内部组织结构和管理体系。在年度工作计划中，企业需要评估自身组织机构设置、优化职能分工、完善流程规范，以适应企业发展的需要。同时，企业还需要制定员工激励计划和绩效考核标准，以激发员工积极性和创造力。

#### 四、财务预算

财务预算是企业进行有效的经营和管理决策的重要手段，也是企业年度工作计划中不可缺少的一项内容。建筑企业在财务预算中需要考虑到各种成本支出、投资项目、收入预测等多个方面，以制定出健康的财务计划。

#### 五、市场营销策略

市场营销策略是指建筑企业在市场竞争中如何获得和保持市场份额的方法和措施。在年度工作计划中，企业需要考虑到市场的需求、竞争情况等多方面因素，制定出适合自身发展的营销策略，并且实施有效的营销手段来提升品牌知名度。

## 六、品牌建设

品牌是企业发展的重要资产，建筑企业需要在年度工作计划中注重品牌建设，提升品牌的知名度和美誉度，扩大品牌影响力。品牌建设可以通过加强品牌形象、提高服务水平、创新技术和设计等多方面进行。

## 七、人员培养

对于建筑企业来说，人才是企业发展的重要资源，企业需要定期进行员工培训和人才储备，提高员工素质和技术水平，以适应企业快速发展的需要。在年度计划中，企业需要制定出具体的培训方案和人才储备计划。

总之，建筑企业年度工作计划是企业发展的重要工具，能够帮助企业制定合理的战略规划、目标计划、组织机构设置、财务预算、市场营销策略、品牌建设和人员培养等方面，为企业在未来的发展中提供有力的支持。企业要根据实际情况，不断调整和完善年度工作计划，不断探索新的发展机遇，并以创新、效率的姿态不断发展壮大。

## 篇3：建筑施工企业年度工作计划

### 建筑企业年度工作计划

在建筑行业中，为了保证企业的稳定发展和顺利运营，制定年度工作计划是必不可少的一项工作。建筑企业的年度工作计划既是对过去工作的总结，也是对未来发展的规划，它的实施对企业的发展起着决定性的作用。

### 制定年度工作计划的意义

制定年度工作计划是一项全面的系统工程，如同银行进行审计和评级，不仅会对企业进行全面的评估，也会进一步显现企业的运营状况。制定年度工作计划的意义主要包括以下几点：

激发积极性。制定年度工作计划能够激发全体员工的积极性和工作热情，使其形成一个坚定的工作目标，并能够在这个目标的推动下快速进步和成长。

有助于全体员工形成共识。制定年度工作计划的过程中，往往会形成一个框架和思路，使得不同岗位之间建立起了联系，为今后的工作奠定了基础。

促进企业文化建设。制定年度工作计划是企业文化建设的一个重要手段，能

够带动员工的文化认同，提升企业内部对文化建设的认识和重视程度，形成海纳百川、文化内涵丰富、共享互助的企业文化氛围。

## 建筑企业年度工作计划的主要内容

建筑企业年度工作计划的主要内容包括以下几点：

### 1.业务发展规划

针对建筑企业今年的业务发展方向，提出明确的发展策略和目标，并明确具体的执行步骤和时间节点。同时，要充分考虑市场需求和竞争环境等因素，提出相应改进措施，保证业务发展顺利推进。

### 2.财务预算和经营规划

在财务预算和经营规划方面，建筑企业应该根据过去的经营状况和预期，进行全年财务预算和经营规划，包括资金来源和资金用途等方面的规划，确保企业的财务与经营指标得到科学合理的控制。

### 3.资源整合计划

作为建筑企业，要保证在项目上的顺利推进，就需要进行资源整合计划的制定和衔接，以协调各个部门之间的工作，以及与外部资源的合理利用。具体来说，需要关注人力、财力、物力资源方面的衔接以及绩效评估和风险管理等问题。

### 4.营销策略和品牌打造

在当前激烈的市场竞争环境下，建筑企业需要积极开展营销策略和品牌打造，以提高企业的知名度和影响力。因此，在年度工作计划的制定过程中要针对市场营销和品牌建设方向，投入相应的资源和资金，并制定具体计划。

### 5.人才队伍建设

作为一家建筑企业，人才队伍建设是企业可持续发展的重要保障，因此在年度工作计划中要注重人才培养和队伍建设，包括招聘、培训、激励和流动管理等方面的工作。

## 年度工作计划的实施与跟踪

年度工作计划的制定只是开始，如何实施和跟踪是关键。在实施过程中，建筑企业要做到以下几点：

### 1.组建工作实施小组

在年度工作计划制定完成后，需要组建具有执行力和责任心的实施小组，对

各项任务进行规范管理和跟踪反馈。

## 2.进行工作落实

实施小组要根据计划和时间表，按照任务流程开展工作。在工作落实中，要加强各项工作之间的协作，确保工作任务按照预期计划实施，达到可以验收的完成标准。

## 3.监控和调整

在工作落实过程中，实施小组要不断进行数据统计、督查和监控，及时发现和解决问题，并根据情况进行计划调整，确保年度计划实现。

## 总结

年度工作计划的制定是建筑企业保证顺利运营和未来发展的重要保障，根据年度工作计划的执行，及时跟踪各项工作的进展和反馈，调整和优化工作计划，将有利于企业的稳步发展和实现预设目标。

# 篇4：建筑施工企业年度工作计划

xx安装分公司

二零一六年工作规划大纲

安装公司三届五次职代会的召开，不仅对公司“十二·五”期间的成绩做出了总结，也为我们描绘和遥想了安装公司“十三·五”发展的蓝图，宏伟的目标使全体员工深受鼓舞，信心倍增；温馨的“家·人”文化理念使员工内心充满阵阵感动，为了能够深入领会和把握职代会的精神，我们xx分公司及时学习了职代会文件，根据职代会对xx分公司提出的具体要求，我们xx公司班子经过仔细斟酌和研讨，制定了2016年规划大纲用来指导我们的日常工作，现将大纲内容做如下汇报，望领导批评指正。

班子建设：

1、加强业务知识的学习：xx安装分公司班子任职时间短，管理能力、市场能力等和标杆单位相比还有很大差距，今年我们班子将加强学习，向公司内标杆单位学习，向公司内系统领导请教，找出不足，制定措施，尽快提升我们班子的业务素质和能力。

2、带动工作作风的转变：xx安装分公司要实现“十三·五”的规划指标，必须要求全体员工有过硬的工作作风作为保障，而班子成员是旗帜、是标杆，起导向作用，必须以身作则，率先垂范，努力做到以先进的思想引领人，以扎实的工作鼓励人，以良好的品行折服人，以过硬的作风带动人。今年我们班子将严格要求自身，在工作中加强协作、积极进取、注重效率和结果，通过班子作风的转变，带动员工工作作风的转变，使xx公司的员工都能达到敬业、负责、

自动、自发的完成每项工作。

## 二、组织建设：

xx分公司作为安装公司的一级组织，要想实现“十三·五”规划的宏伟目标，必须重视组织规模、组织制度、组织创新等方方面面的提高。

1、建设学习型组织：今年我们要加强同标杆单位的对标学习，不仅要学习安装公司的标杆单位，还要学习外部标杆单位的优势技术、优秀管理经验等；同时鼓励本单位员工积极学习新的规范和新的行业技术（如BIM技术等）、将理论知识和实践相结合，不断提高xx分公司的技术和管理水平；还要支持员工考取各种执业资格，做到持证上岗。

2、建设创新型组织：今年我们还要做好组织创新工作，鼓励员工在工作中进行创新，创新形式包括管理创新、技术创新、专业领域创新、管理和经营模式创新等，如果一种新模式产生并经过全体讨论通过后，公司将给予创新的个人和集体一定的奖励作为肯定。

3、建设标准化组织：今年我们xx公司还要继续坚持标准化工作不放松，施工项目部作到人员匹配标准化、施工现场做到企业标识、人员着装等标准化，同时还在施工中积极进行工作总结，争取做到今后同类专业的工程工作流程标准化、规章制度标准化等，不断提高xx分公司的企业形象和竞争力。

## 三、市场谋划

市场开发的总原则是以自施工程为主、合作工程为辅；xx区域为主、外埠区域为辅；市政管线工程为主、其它专业工程为辅的开发原则。

1、xx区域市场：今年我们在立足xxxx供热和zz区供热为主要市场的同时，将积极开拓x县市场，形成以自施工程为主的市场格局。

2、xx外埠区域：为了提高xx分公司的市场承接额和产值，我们将高度重视与现有合作方的深度合作，同时还要不断开发和选择其他有实力的合作单位，形成以合作经营为辅的外埠市场格局，以确保我们目标任务的实现。目前外埠区域市场主要是山东青岛市（含胶州、即墨等地）、河南郑州市及省内任丘市等，

3、专业领域谋划：我们的定位是专业化公司，从公司成立以来一直以市政供热管道施工为主，虽然积累了较为丰富的施工经验，但市场领域狭窄，所以今年我们要充分把握公司的资质优势，努力向长输管线、工业管道等领域拓展，实现市场承接领域的跨越。

## 四、项目部建设：

健全项目部管理制度，根据公司要求实行项目模拟股份制，落实岗位责任制，明确岗位工作职责，落实到人。

1、项目部的组建：今年，我们将根据xx公司的人员情况，通过内部培养和外

部招聘的形式，力争组建1-2个标准的施工项目部来满足施工的需要，到十三五末组建3-5个标准的施工项目部，项目部要做到标准化、专业化和规范化，五大员配置齐全。

2、项目部的经营：响应公司《关于推行项目模拟股份制承包的通知》，改变以往项目管理的模式，今年所有自施的项目均施行项目模拟承包，使项目部所有成员都能积极参与到项目实施过程，通过全体项目人员的努力，使利润和收益最大化，对不能模拟承包的项目和人员，要加大管理人员的绩效考核，考核成绩和奖金挂钩。

#### 五、过程管理：

今年我们xx分公司将重点关注项目施工阶段的全过程管理工作，坚持PDCA的全过程质量管理方法，从项目投标阶段的报价分析，到施工方案的策划、以及执行过程中的检查和分析，到找到问题并制定措施进行改进，全方位对工程的各个阶段进行跟进，将影响工程质量的“人、机、料、法、环”等五大要素进行全过程监控，使工程的质量、进度、安全和利润实现科学、可控的最佳状态。

六、工程创优：在项目中标后，根据项目的经营模式、体量大小、技术难易等进行创优预控，在项目实施前制定创优计划和方案，在施工过程中，严格按创优计划和方案实施，并请公司系统主管部门配合把关，积极参与和配合公司的创优评定工作。

#### 七、合作队伍管理：

1、严格把关、认真考察：严把队伍选用和准入关，确保引进质量，严格按照《0000集团安装工程有限公司合作方评审备案管理办法》进行选择，并对合作队伍已往的业绩，进行必要的调查了解，全面了解和准确掌握引进的合作队伍的施工能力、技术力量、资金实力等方面，确保其能够满足施工生产需求。

2、过程监督、完工考核：所有合作队伍均纳入公司项目管理体系，施工过程中要加强监督工作，时刻掌握项目形象进度、质量安全状况以及资金拨付情况，必要时派遣管理人员进驻现场，做到对合作队伍的完全掌控，同时在项目完工后要及时对合作方进行评审，并及时记录评审信息，作为今后项目合作的前提条件。

#### 九、应收账款管理

1、定期分析应收账款，做好应收账款的账龄分析，及时记录应收账款的回收情况，通过对账龄的分析，将欠款单位分类分级，对欠款时间长、回收难度大的单位，作为重点清欠对象，必要时采取法律措施。对回收难度不大的欠款单位，也应加强联系，不能放松监督。

2、建立应收账款清收责任制，明确项目应收账款的责任人和日期，对应收账款回收及时的个人与绩效挂钩，给予适当经济奖励，或是在个人职务晋升时作为业绩考核项。同时应时刻关注建设方经营和财务状况的变化，及时发现和解决有关问题。

3、将合作经营的项目作为应收账款管理的重点对象，合作项目一旦完工后，及时催促合作方进行工程的竣工验收和结算工作，尽快确定项目的收益，做到应收账款心中有数。

#### 十、人才培养：

今年计划引进3-5名应届大中专毕业生，到“十三·五”末xx分公司的在册员工总数达到50人左右。这意味着我们xx分公司未来几年要不断引进人才，注入新鲜血液，而如何把新员工培养成合格的人才对战略目标实现则至关重要。

1、根据公司的人才培养精神，我们将加强人才梯队建设，以师带徒，加快技术型员工和复合型员工的成才，实现一专多能，使其尽快独立承担多专业项目的技术管理。

2、打破大锅饭，避免出现“干好干坏一个样、干与不干一个样”的现象出现，制定科学的岗位分工，严格绩效考核，使考核结果和工资待遇及合同续订等挂钩，推动职工的思想转变，增强职工的积极性。

#### 十一、文化建设：

结合xx分公司公司实际情况，我们成立了以老职工霍工为负责人的职工互助小组，通过互助小组这个平台，我们及时了解新员工的思想动态、以及生活和工作中遇到的困难，并及时研究帮扶对策，使遇到困难的员工得到充分关怀，解决他们的后顾之忧，同时坚决执行公司家人文化相关政策，使公司“家·人”文化理念更好落地。如今年3月10日我单位员工刘mou过生日，我们单位为其购买了生日蛋糕等。

## 篇5：建筑施工企业年度工作计划

### 建筑施工企业年度工作计划

建筑行业是国民经济的重要组成部分，对国家经济发展和社会进步具有重要作用。建筑施工企业作为承担建筑施工任务的主体，其年度工作计划的制定和执行至关重要。在建筑行业竞争激烈，市场需求复杂多变的情况下，建筑施工企业需要根据实际情况，制定出合理、可行的年度工作计划，保证建筑工程能够按时、按质、按量完美完成。

#### 1.分析行业市场情况

作为建筑施工企业，首先需要对行业市场情况进行全面深入的分析。在市场需求的基础上，分析行业的竞争状况，对行业的政策法规、技术标准、经济环境等进行研究。根据实际情况，制定出适合自己企业发展的年度工作计划。

#### 2.明确目标任务

明确公司的年度目标任务，确立建筑施工企业的核心竞争力。以获得新项目、提高客户满意度、提高施工质量和安全生产等为年度目标，制定行之有效的解决方案。

### 3.科学预测年度项目

一家建筑施工企业的成本、利润及市场地位等指标与年度获得的项目有直接关系。企业需要科学预测年度项目的数量及规模，并制定出灵活可调整的资源分配计划。对于项目类型、规模、工期、施工环境及技术难度等进行分析，针对性地开展组织规划和技术准备工作。

### 4.制定实施计划及预算

建筑施工企业年度计划制定包括目标计划、技术计划，项目计划、资源计划及成本预算计划等多个方面，因此，需要按照科学的方法制定实施计划及项目预算。预算制定是制定年度工作计划的重要一环，在年度计划制定之初便应该制定详细的年度预算。评估预算执行的前景，制定合理的成本控制计划和运营管理机制，确保项目能够按照计划稳步执行。

### 5.执行工作计划及监控预算执行情况

在年度计划进行实施的过程中，企业不断地进行跟踪、监测、评价和调整。建筑施工企业需要不断优化和完善自己的业务流程，提高工作效率。及时掌握项目进展情况，随时调整预算和计划，确保年度计划的达成，不断开拓新的业务领域。

### 6.总结与反思，完善年度计划

建筑施工企业年度工作计划的执行始终处在一个动态的过程中。企业需要时时总结经验教训，反思工作中的不足，在不断地完善和优化中不断提高自身的竞争力。在日常实施中，不断进行评估，将定量和定性的成果进行整合分析，以此为基础，不断完善年度工作计划和执行方案。

## 结论

年度工作计划制定是建筑施工企业的一项重要任务。在市场需求的基础上，分析行业的竞争状况，在设定年度目标任务的基础上，科学预测年度项目，制定出合理的实施计划及预算。在年度计划的实施过程中，需要不断优化和完善自身的业务流程，提高工作效率。通过总结与反思，不断完善年度工作计划和执行方案，为企业的稳定发展打牢坚实的基础。

## 篇6：建筑施工企业年度工作计划

### 建筑施工企业年度工作计划

在主管部门和有关单位的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年度守合同重信用"先进单位；被\*\*省总工会、安监局评为2008年度"安康杯"竞赛优胜企业；被\*\*市建设委员评为"2008年度\*\*\*建筑工程质量管理工作先进单位"和"2008年度\*\*\*优秀建筑业企业";被\*\*区人民政府授予2008年度"年度纳税贡献奖"。

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%。

公司2009年将继续实行现代化企业制度，资产、机构设置、经济技术人员配置等将全面符合资质等级要求，坚决杜绝扰乱建筑市场秩序行为，全面杜绝建设部87号令《建筑企业资质管理规定》中第十四条所列行为，争取在2009年度实现营业收入8800万元。

\*\*\*\*\*

二。。九年九月二十四日

## 篇7：建筑施工企业年度工作计划

### 建筑施工企业年度工作计划

1、狠抓质量安全和文明施工，确保安全生产文明施工，争取全年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场不断变化和发展的需求，积极学习、积累和总结经验，不断提高准备标书的水平和能力，争取更多的中标项目。

3、进一步明确、完善和完善业务工作流程和岗位，尤其是项目管理的工作流程。

4、材料实验室将继续实施质量管理体系，确保尽快通过计量认证，进一步拓展测试业务，扩大业务规模。

5、继续强化财务、合同履行、项目管理、印章使用和各种跨部门工作组工作，进一步强化风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源配置、人员增加和储备，加强业务学习、讨论和管理，加强企业文化建设

7、坚决贯彻市建委开展建筑业职业技能培训的要求，开展架子工、瓦工、抹灰工工、钢筋工、木工、混凝土工等八个重点工种的职业资格培训，实行持证上岗，力争达标。完成并实施项目经理和施工人员的过渡培训计划，以确保和提高公司的业务资质和业务发展潜力。

8、继续加大第三产业工作力度，努力发展多种经营，寻求新的经济增长点。

年，在总行领导小组的领导下，通过全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、效益下降、亏损甚至许多同行企业倒闭的情况下，企业取得了令人鼓舞的经营业绩和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步前进、蓬勃发展的美好前景。

20xx年，我们将顺应新形势的要求，与时俱进，进一步挖掘潜力，不断拓展市场生存和发展的空间，不断寻求新的经济增长点，走出企业创新之路，谱写企业发展的全新篇章！

## 篇8：建筑施工企业年度工作计划

### 建筑企业年度工作计划

—

时间过得真快，转眼间我们就迎来了崭新的一年。在今年，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、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、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、主要目标：

主要完成经济指标主要完成经济指标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。

#### 二、工作业绩

主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四方面：

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，业务参与拓宽至等地，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，确保文明施工安全生产和施工创优今年公司新开工面积达万 $m^2$ ，在建工程面积万 $m^2$ ，竣工面积万 $m^2$ 。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕总公司“ ”的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度、监理每周档案制度、监理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，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今年上半年，公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。

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。

二

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取2021年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断提高编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，尤其是工程管理方面的工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务规模。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部门工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员工业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效提高员工管理、服务技能和综合素质。

7、坚决贯彻市建委的开展建设行业职业技能培训工作的要求，开展对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

2021年，在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、众多同行企业效益滑坡、亏损甚至关闭的情况下，企业赢得了令人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步向前、蓬勃发展的光明前景。

2021年，我们将顺应新形势的要求，与时俱进，进一步挖掘潜力，不断拓展市场生存发展的空间，不断寻求新的经济增长点，在探索奋进中走出企业创新之路，谱写出企业发展的崭新篇章!

三、

第一部分：

2021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：2021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

### 2021年度工作方针及目标

全年实现产值：20000暂定万元，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。

### 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
- 2、加强安全质量管理，确保在建工程安全质量双向达标，完善工程项目检查管理手段，增强工程项目的管理实效性
- 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

2、 完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案。公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作

3、 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

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。

感谢您的阅读，祝您生活愉快。