# 企业计划书(通用12篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-07-01

*计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。企业计划书篇一要精简。以2-3页的执行大纲（executivesumma...*

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**企业计划书篇一**

要精简。以2-3页的执行大纲（executivesummary）为绪言，主体内容以7-10页为佳。注重企业内部经营计划和预算的笔墨，而一些具体的财政数据则可留待下一步会议事面谈。

要第一时间让读者知道公司的业务类型，可别在最后一页才提及经验性质。

要声明公司的目标。

要阐述为达到目标所制定的策略与战术。

要陈述公司需要多少资金﹖用多久﹖怎么用﹖

要一个清晰和符合逻辑的让投资者撤资的策略。

要提交企业的经营风险。

要有具体资料，有根据和有针对性的数据必不可少。

要将企业计划书附上一个吸引人但得体的封面。

要预备额外的拷贝件以作快述阅读之用，还要准备好财政数据。

忌用过于技术化的用词来形容产品或生产营运过程，尽可能用通俗易懂得条款，使阅读这容易接受。

忌用含糊不清或无确实根据的陈述或结算表，比如，不要仅粗略说“销售在未来两年会翻两番”又或是在没有细则陈述的情况下就说“要增加生产线”等等。

忌隐瞒事实之真相。

**企业计划书篇二**

参观班级是五邑大学管理学院信息管理与信息系统专业\*\*\*班。

信息管理与信息系统专业是广东省名牌专业。本专业要求学生有扎实的数学基础，包括数学分析、应用统计、运筹学等，要有丰富熟练的计算机技能，包括软硬件、数据库、通信网络、电子商务技术等；要有宽广实用的现代企业管理知识，包括企业战略管理、生产运营管理、市场营销、财务与会计；要有系统深入的信息系统应用与管理的知识，包括管理信息系统、信息系统分析与设计、信息资源管理、企业资源计划（erp）、电子商务、系统模型与模拟、决策支持系统、信息系统战略规划与实施等。而这次参观主要针对现代企业管理知识和信息系统应用与管理知识的实践。

通过选择知名的、管理科学的、运作流程规范的大型企业“江门朝扬精密制造有限公司”作为实践对象，旨在让学信息管理与信息系统专业的我们深入企业内部，了解企业文化。通过对企业生产流水线和管理系统的深入了解，在实践中感知企业的信息化和系统化管理模式、生产运营管理、产品销售及物流管理等各方面企业运营的情况。同时也希望企业也能够对我们当代大学生在企业用人需求比例和任职要求给我们一些建议和意见，丰富我们的课外实践知识。

参观能给正在转折点的我们一个最好的将理论与实践结合的机会，对今后专业基础知识的学习和技能的培养起到非常重要的作用，让我们知道了社会和企业要求我们做什么。

1、活动当天8：00在北校门口集合坐车去贵公司，大概9：00准时到达。

2、9：00——10:00请贵公司派出一名负责人为我们介绍贵公司的基本概况包括企业文化，然后带领同学们参观贵公司，了解贵公司生产流水线，准时制生产、供应链管理等知识，在参观的过程中工作人员应为同学作适当的讲解并回答同学所提出的问题，涉及到商业秘密的可以不作回答，参观时间大体定为1个小时，具体参观时间也可由贵公司自定。

3、10：00—11：00为贵公司派贵公司系统管理的负责人为我们讲解有关贵公司企业系统管理如erp系统管理、企业信息化等企业运营相关知识的讲解,也可涉及到贵公司其他相关知识。也希望贵公司能针对当代大学生提一些宝贵的意见或建议，给迷茫的我们一些指引。

4、11：00—11：30为同学提问讨论时间，由同学们对企业由疑问的地方向相关负责人自主提问。也可通过参观为贵公司提出一些意见或想法，仅供贵公司参考。

5、11：30—12：00返校。在之后的一个星期内，本班将会为公司作跟踪性调查，反馈同学的参观体会，反馈到贵公司，也积极调动同学为公司提出建议或设想。

参观时间：初定20xx年11月12日上午9：00——11：30（具体时间看情况而定）

参观人数：班导师1位，\*\*\*班全班同37位

我们是学生，没有什么可以提供给贵公司，但希望这次的参观交流能在一定程度上宣传贵公司。同时在参观过程中我们将针对贵公司的情况提出我们的一些小小的建议供贵公司参考。

同时参观过程后我们将在一周内反馈我们的参观体会和感受，让我们能给贵公司一个好的印象和影响。

注：以上为此次参观的初拟策划，未尽事宜有待协商。

五邑大学管理学院信息管理与信息系统专业\*\*\*班

负责人：班导师：边xx班长：李xx

联系方式：李xx

**企业计划书篇三**

1、 名称:易天物流有限责任公司

2、 公司地址:天津市滨海新区

3、 注册资金:3000万人民币

1、经营范围:以北京、天津、河北为主要经营地区。

2、核心服务:通过网络、电话、传真等快捷方式进行一站式、直销式第三方物流服务。

3、经营模式：我们本着4个right：即把产品,在规定的时间，规定的地点，以规定的数量，最低的损失，合适的价格给顾客提供服务。物流成本已不再是客户选择物流服务的惟一标准，我们更多的是注重物流服务的质量.我们具体的业务流程如下：

电子配送中心在接到顾客提出的业务内容以后，如果不能达到顾客的要求，就婉言拒绝；能达到要求就迅速确认订单，并在2小时内迅速完成路线，人员安排开始进行业务。顾客在得到确认订单的同时将会得到一组帐号，通过帐号客户随时可以进入公司的网站或通过电话查询货物当时所处的地点及货物信息。货物到达目的地，我们的工作人员和收货人共同在业务单上签字。

4、 联合经营：由于我们在创业初期的经营范围集中在京、津、冀地区，所以对于其它地区的业务和其它物流业务我们采取与其它物流企业联合的方式。

落后的物流严重的制约着中国经济的发展，企业对物流的粗放式管理和过多的物流程序重复，无形之中大大的增加了企业的成本，降低了企业的竞争力。所以，越来越多的企业清醒地认识到物流的重要性。一些规模大，资金雄厚的大公司已经通过建立或整合自己的物流系统来提高企业的竞争力。但大多的中小企业，由于规模小，资金相对薄弱，没有能力建立自身完整的物流系统，这时第三方物流是他们的最好选择。

自物流结合图表 1中国仓储协会

环渤海地区是继珠三角，长三角之后中国又一个经济地带。环渤海地区以北京，天津为核心城市，近几年的发展迅速，特别是08年北京奥运会的临近，更加刺激了地区经济的快速发展。经济的繁荣必定会引起物资的大量流通，所以环渤海地区是一个很大的物流市场。根据天津海关统计，今年上半年天津口岸外贸进出口总值381.66亿美元。

前三位分别是：

现今，大多数中国的第三方物流公司大多都是以前的运输公司，配货公司改名而成。物流设施落后，管理水平低下，服务态度差，并且现今物流公司竞争并不是十分激烈。如果以先进的物流设备，先进物流管理理念，以及优质的服务将能确立行业内的竞争优势。

一些结构性因素造成中国货运业极度分散。作为计划经济的产物,许

多制造商拥有自己的车队，利用率很低。供租用的卡车货运业仍原始落后，市场准入的壁垒也很低。由于大多数货运商的规模太小，在中国只有20%的运输货车是集装箱化的。这种低效率的另一面往往又是机遇。由于卡车的灵活性,在大多数成熟经济中，它仍然是制造商运输最终产品的首选方式。在美国，2024年卡车货运的市场份额已经升至81.5%。中国可能会出现同样的情况。由于中国已经加入wto外国公司被允许进入批发零售业，中国的物流市场需求会更加看好。随着政府决定消除地方保护主义,哪个企业最能迅速满足客户对于集装箱、过境运输、可靠的有保证的服务和增值服务等等，就将是最有可能脱颖而出成为行业的领先者。另外，环渤海地区地势以平原为主，交通便利，路程相对较短（以天津为半径最远地方不超过500公里），特别相对高度发达的高速公路网络，为汽车的运输提供了极大的便利，这也使得汽车在运输速度方面超越了铁路系统（考虑到铁路方面管理落后，官僚作风严重），相对于铁路运输，具有快速，灵活，准确的优势。所以此地适宜建立以汽车为主体的物流公司。

另外，环渤海地区的农村也是一个很大的市场，中央近年来加大了对农村的经济建设，而此地区的农村相对与全国来说比较富裕，经济发展较快，并且交通基础设施比较好，伴随着经济的发展，必将成为一个很大的物流市场。

**企业计划书篇四**

1、公司名称：北桥服装

2、公司地址：辽宁省东港市新兴工业园

3、公司固定成员：

4、行业：时尚创意服装行业

5、商业模式：以自己设计服装为主的模式；

6、创业背景：

（1）如今，服装已经成为反映穿着者社会性的无声语言，所以那些标准具有自我存在、自我主张和鲜明个性特征的服装会受到消费者特别是年轻消费者的青睐。在现代人眼里，时尚创意的服装可以张扬个性，更好的修饰自我。

（2）对于我们现在买的衣服，经常会遇到一个非常严重的问题——衬衫碰撞。无论什么到了什么季节，我们总会发现总有几件衣服是我们买的和别人一样，所以我们觉得不舒服，就把它们藏在柜子里，再也不穿了。

（二）市场总结

服装行业现状

在经济全球化的形势下，服装业的竞争日益加剧，这不仅是中国服装业面临的新机遇和挑战，也是中国从服装大国建设服装强国的关键。建设服装强国的根本因素是依靠服装科技生产力的跨越式发展，实现劳动生产率的大幅提高。

服装设计是文化创意产业中的一个范畴。中国有数千年的文化储备和丰富的文化资源。北京和上海正在建设创意产业园，加强服装创意文化市场拓展研究，创造财富和就业机会，促进行业整体提升。

（三）营销策略

1、我公司根据目前的实际情况，采用招聘设计师的方式，帮助客户设计和修改他们想要的服装款式。

2、采取产品多元化的策略，尽可能满足客户的需求。

3、价格方面，因为我们大部分是针对年轻朋友，特别是大学生和刚工作的人，他们的收入不会太高，所以我们的价格会定在一个比较低的水平，是大众可以承受的。

4、在促销方面，我们会根据客户的消费状况开展促销活动。比如送小礼物，打折等等。

（四）生产管理计划

在工业园区租一个店面，面积不要太大，但布局要时尚，跟上潮流。商店的主要目的是设计顾客想要的、有自己风格的衣服。

（五）资金需求

1、启动资金

（1）工具、设备、计算机等：自有

（2）办公室租金：3万

（3）员工工资（年）：4万（两人）

（4）销售广告：1000

（5）办公费用：4000

（6）布、线等。：30，000

以上为固定投资，共计7.5万元

2、主要成本

（1）员工工资（年）：4万

（2）材料：3万

（3）地租：3万

（4）销售广告：1000

以上为全年主要费用，共计43100元

企业将建立基本的财务会计制度，及时记录所有资本账户的使用情况，支出和收入必须先记录或入账后才能使用。采用会计复式记账法，科学管理，避免账目混乱。所有收据必须一式两份保存，以便检查和记录。每个时期的总收入，减去一些费用，存入银行。总之，企业的账目一定要一目了然，而且要非常详细清楚。

在人的想象力的基础上，设计出顾客需要的衣服，适合自己，有自己的风格和个性，穿上自己的个性，而不是遇到撞衬衫的尴尬场面。

（二）公司的经营目标

公司的经营目标以设计为主，让企业以精湛的设计技术尽快开拓市场渠道，建立自己的商业模式。

（三）企业的整体优势和发展战略

1、整体优势

据我们公司所知，目前市场上没有像我们这样的企业，所以竞争力低，容易引起客户的注意。而且当今社会，时尚是年轻人追求的，人们总想跟上潮流，却又无法避免撞衫的尴尬。很容易为这家能体现个性的店吸引大量顾客。

2、公司的发展战略

第一阶段：熟悉服装行业，建立自己的营销模式，有稳定的客户，实现第一年还清贷款创造利润的目标。

第三阶段：此时企业已经进入成熟阶段，实力雄厚，有很多固定的老客户，从而解决了人们遇到衬衫碰撞的尴尬。

现在的年轻人喜欢个性，追求时尚。每个人都想与众不同，对服装的追求要不落俗套。

其实每个人心里对服装都有自己的要求，很多人都有自己的想法，但都不是在学习设计，再好的想法也无法付诸实践。针对这样的情况，我们公司开发了一种全新的服装理念。

我们有专业的设计师，结合客户自己的想法，为大家量身定做个性化的服装，真正做到“只有意料之外，没有不可能”。

（一）企业的目标市场

我们的目标是20—35岁的年轻人。现在的年轻人讲究个性，追求时尚。

（二）目标市场的总体情况

目前市场上有很多不同种类的服装店，但像我们公司一样，将顾客的想法与专业设计师的概念相结合的新服装概念仍然是一个相对较新的创业项目。

（三）目标市场客户需求情况

现在的年轻人穿衣服不仅是为了御寒，也是为了掩饰自己的羞耻。服装体现人的个性和品味，而独特性是更多年轻人追求的目标。

（一）当前的市场竞争优势

企业的主要竞争对手是在市场上卖服装的商家，他们的货源比较齐全，品种也比较多。首先分析丹东的服装店。

我公司的主要目标市场是丹东，但丹东也是全国最大的服装批发场所之一。可想而知，我们公司竞争压力很大。这样的情况也会对我们的服装价格产生很大的影响。

（二）现有和潜在竞争对手的分析竞争对手的swot分析

公司优势：优势：新颖的服装概念

二、国家对大学生创业的支持

（三）采取的措施

面对这种形式的竞争，我们采取以下措施：

（一）产品规划

首先，企业会对产品做一些营销计划。比如我们可以设计提供一些社团的表演服装。如果觉得自己做的东西很有特色，或者手工很满意，下次可以自己设计制作。如果不满意，协会有权不使用我们提供的表演服。

（二）关系营销

因为我们公司是大学生创办的，人际网络比较大，可以采取上门宣传和关系宣传两种方式来拓展我们的销售渠道，让我们公司更快的进入市场。

（三）媒体宣传

公司成立之初，校园宣传栏的宣传可以用来提升公司知名度。

（四）网络营销

在公司成立之初，我们会做一些diy的衣服放在网站上，这将有助于更多的人了解我们公司和我们的产品理念。

（五）体验营销

只要第一次来的客户只需要支付一点点布费，就可以免费使用我们公司的设备，设计自己的设计。

产品策略。把顾客的想法和设计师的想法结合起来，衣服新颖独特。价格策略。制定“套餐”和会员价格。服务策略。顾客至上，崇尚独特个性。

公司性质为有限责任公司制，下设五个部门：经理室、市场部、财务部、技术部、公关部。x、xxx、xxx、xxx为实际控制人，其他人员以员工的形式加入。他们可以为企业提供一些意见，成为公司的设计师。

公司下设五个部门：经理办公室、市场部、财务部、技术部、公关部。有6名员工，目前有6名成员。具体列表安排如下：

x是总经理，x是财务部长，x是公关部长，x是营销部长，还有两名受聘员工具有一定的相关证书和经验。x的主要职责是了解目前diy市场的消费需求，消费者的消费倾向，对未来布匹价格走势的预期，以及未来服装消费的增长趋势。根据现有产品负责产品的营销，建立稳定的分享对象群体。x的主要职责是定期调整x的一些数据信息，可以提出自己的看法。财务上，做好会计工作，详细记录资金出入情况，保留凭证以备日后财务检查。在现有会计数据的基础上，找出目前企业资金使用的不合理情况，提供解决方案，预测企业未来生产经营的资金需求，提供符合企业稳定发展的资金链。x的主要职责是宣传公司的经营理念、特色和产品。x的主要职责是日常管理和产品销售。外部技术人员的主要职责是负责产品生产过程中的一些技术问题，并在消费者试用时担任咨询。

通过各自的分工，企业的生产经营能够有序运行，有利于公司更好的发展。

企业应收账款预算表

启动资金预测表

成本预算表

单位：元

销售预算表

单位：元

现金预算表

单位：元

从表中可以看出，企业成立第一年的现金收入是稳定的。随着生产经营的稳步进入，第四季度企业资本稳步增长，第一年经营净利润达到32903元。假设第二年的规模、成本、市场情况等基本情况与第一年相同。通过降低一些成本，可以进一步增加利润，扩大规模，增加品种。未来几年，企业会越来越好，资本也会越来越好。

（一）市场风险

1、技术进步的加速，新产品和替代品的出现

2、加入新竞争对手

3、市场竞争加剧

（二）竞争风险

因为企业刚进入这个行业，不了解行业的一些内在规律，更容易遇到竞争对手的正面攻击，有一定的竞争风险。

（3）产品和技术风险

设计师的技术能否设计出客户满意的产品。

（4）金融风险

可能是由于财务违规，造成资金使用混乱，造成资金短缺的财务风险。

（5）对策

风险规避

风险转移

风险缓解

风险接受

**企业计划书篇五**

为了适应项目财务工作的需要，提前做好准备工作，现对20xx年财务工作做如下计划：

（1）确立财务核算软件。目前尚未实现在项目上进行账务处理。项目日常报销及付款等都是在公司进行，在一定程度上既不能保证财务核算的正确性，又增加了财务人员的工作量并且效率很低。建议项目部可以直接采用远程接入方式连接公司总部服务器，通过互联网进行账务处理。远程接入方式可以大大降低财务核算成本，采用连接客户端的方式间接访问服务器，最大的保证了数据的安全性，项目财务数据也能及时传达到公司总部。

（2）建立好重点核算的会计科目。生产成本、库存材料、应付账款等是本项目重点核算会计科目，需建立明细科目进行辅助核算，这样有利于项目全程跟踪管理，准确与供货商结算，提高核算质量。及时做好日常记账工作，报送财务报表。计划每月5日前将上月票据制单完毕，与关联单位核对清理往来明细，并报告相关领导决定后做账务处理。每月10日前，根据领导复核后的原始凭证及时结转当期损益编制财务报表。

经营计划处制定产值确认单，项目资金计划等，并配合造价管理处做好造价预算工作，完善公司的预算控制体系。加强对项目部资金控制，严格做好日常资金使用的计划及审核工作。

（1）资金计划申请。每月15日前，收集项目各部门经营计划处申请进行审核汇总，根据汇总资金需求量编制资金计划申请表,经项目经理审批后向总部报送申请，并及时跟踪总部审批情况。资金计划申请表上注明资金使用时间、金额、事由以及其他需要说明的事项。

（2）建立对外付款程序，做好资金使用审核。首先要根据合同约定严格审查是否具备付款条件，重点审核付款时间、付款金额。涉及支付进度款及尾款的，审核是否有相关支撑资料，如相关部门签字认可的\'进度报告或验收资料，项目部门相关责任人签收入库的厂家送货单、入库单；开具的发票是否合法合规；同时复核单证之间单价、数量、金额是否相符且计算无误。

（3）做好内部费用报销审核工作。项目人员报销费用时，严格按公司的相关费用报销规定审核，对报销类目严格把关，对不符合规定的或者不按相关程序的一律不予办理，并注意防范不必要浪费和舞弊。

建立合同台账，对每份合同的.信息（对方单位、合同金额、签订时间、付款条件、经办人）和履行状况（付款金额、结算金额、发票金额）详细记录及时更新，做到备案可查，并每月底向项目经理及总部报送最新合同台账。

仔细查验前期已付材料款是否取得了发票，并及时索要。对于采购入库单必须有相关人员验收和入库，入库单上需注明送货单位，联系电话等。对于不符合规定的票据及时联系相关人员补办手续，编制库存材料情况表，及时登记月材料出库入库台账，每月底与库管人员盘点核对，做到帐实、帐帐相符。根据库存材料情况表合理建议领导严格控制存货库存量。库存只需保证正常生产经营所需要的合理存货储备量，避免因库存量过大，导致流动资金占用额高，给企业流动资金周转带来很大的困难。

掌握最新相关税收政策，保持与当地税务局沟通，充分了解当地的相关税收政策，并与税务局保持良好关系，在日后的正常生产建设中主动参与当地税务局的各项纳税培训，在税局要求时限内及时向当地税务机关申报纳税，将报税资料存底备查，尽量做到合理节税纳税，将项目税务风险降至最低。

预留印鉴和银行票据必须放入保险柜中保管，以确保其安全。出纳员应对票据的申购、使用、作废以及剩余情况进行详细登记，会计应当经常性的进行监督检查。

遵守保密、严格遵守公司外派财务人员的办公管理公约，遵守公司外派财务人员的办公管理公约要求，保持与总部工作联系顺畅。

加强自身学习能力，积极参与各类会计培训课程，并将理论结合实际，在工作中不断提高，夯实自己。

**企业计划书篇六**

1.1总体背景描述

1、三大养殖带已形成，规模经济有待提高

近几年在改革开放大潮推动下，牛及牛产业产品异军突起，不断从国外引进牛羊优良品种，使中国肉牛生产出现规模不断扩大，技术含量逐年提高，在中国形成了华 南、华中和东北三大肉牛养殖带，肉牛的集约化，密集型组织形成逐步完善但目前很多的还是以千家万户为主的小规模群体生产方式经营，而大规模产出化组织形式尚 未 形成，很难与国际大市场对接。

2、首例美国疯牛病出现，美国牛肉遭封杀！！！

首例美国疯牛病的出现，引起各国牛肉供应商和采购商的热切关注。不少牛肉产业界人士认为这必将给非疫区的业者更多机会。美国牛肉是我国最主要的进口牛肉， 广东省则是全国最大的牛肉进口地。据海关最新统计，2024年1月11月，广东进口牛肉类产品的也在2万吨左右。而这些美国牛肉已在去年12月25日被禁止进入中国等市 场 。市场人士分析，美国牛及其制品遭到封杀可能使期丢失巨大的国内外市场。如今，按照程序，美国牛肉将和欧洲、加拿大、日本牛肉一起被阻隔在很多国家门外， 直到 这些国家疫区警告解除为止。美国牛肉退出后，其他牛肉供应国的产品将很快填补其退出的市场，如美国后面的加拿大、澳大利亚、新西兰等，同时中国国内也必 将加大 力度，以解决内需。

3、澳大利亚后来居上，日韩苦寻代替国家

的牛及制品一很好的市场机遇。澳大利亚业界都希望中澳双方能尽快达成协议，让澳更多的牛制品进入中国， 为中 国牛肉制品带来更多的好东西。

美国牛肉在日本进口市场上占有份额接近80%，在韩国进口市场上今年前11个月份额达68.2%,在韩整个牛肉市场上占份额44%。日本和韩国在新年前有\"送新会\"和\"忘 年会\"的聚餐传统习惯，烧烤牛肉是必备的主菜，因此在新年前后市场上牛肉的消费量一般比平时增加15%-20%。目前，日本和韩国的商场和餐馆已停止供应美国产牛肉 ，使市场上供货量减少，价格已开始上涨。韩国农林部分析认为，中止自美国进口牛肉，使得市场供货量大幅下降，因此牛肉的价格将会大幅上涨，现在韩国国产牛肉的 价格比进口货已贵3倍左右，因为消费者对进口牛肉仍持怀疑态度。日本、韩国等亚洲牛肉进口国家和地区都在寻求牛肉进口的替代市场，但短期内存在很大困难。韩国 现在又遇上了禽流感疫情，使肉类供货市场规模进一步缩小。韩国有关部门表示，在一时找不到能替代这一进口市场的情况下，只有扩大羊肉的进口量，但这也是相当 困 难的。

4、国内牛商要抓住机遇趁机而上

由于加拿大和美国的牛制品进口大约占到我国同类产品的9成，因此加拿大和美国的牛产品被封锁必将给国内牛羊饲养商和销售商带来很多机会。

从权威统计看，我国正成为牛羊肉消费大国，预计到2024年，国内市场牛羊肉需求总量将达990万吨（其中70%多为牛肉），比2024年有150万吨的增长空间。

另外我国既是牛肉的消费大国，也是牛肉生产大国。目前我国牛肉产量居世界第3位，国内牛肉商应把握好这个机会，开拓国际市场。

1.2公司

青岛市某养殖公司属股份制集体企业，成立与1997年5月，为政府综合高效农业示范园区。现主要从事良种牛、猪和淡水鱼养殖业务，某本着\"以人为本，诚信共 荣\" 的理念积极开拓发展，立志短期内做成为山东最强的肉类加工企业。

某发展目标：只要在合理且足够的资金支持下，扩大产业规模，某人会用实力证明我们将会成为一家具有国际竞力的知名肉类食品加工企业。

1.3肉牛饲养与加工

1、肉牛饲养规模拟定年出栏2万头，主要购进适龄架子牛，进行短期育肥。除满足客户需求外，同时屠宰深加工。

2、肉牛品种：主要以西门塔尔、利木赞，德国黄牛等杂交二代以上的改良牛，选择健康无病，牛龄15个月左右的育成牛。

1.4市场与竞争

1、市场分析

（1）现今国际市场对牛及制品需求巨大，特别是中国相临的日、韩、新加坡等亚洲国家更是积极寻求新的市场以代替老牌的美澳垄断格式，同时解决因近期疫病所 带来的国内牛制品不足的问题。而中国作为一个牛肉产出大国，必然会成为这些老邻居的首选对象。

（2）国内虽肉类养殖加工企业颇多，但多数还是属于小规模小产出的自然人企业，效率低下，很难满足国内与国际上牛肉需求。但国内很多的大型肉食品企业对肉 源的需求很大，处于成本的考虑，他们又不愿意自己来花费巨资建设养殖基地。因此迫切需要有势力雄厚的稳定的供货商来提供给他们足够的肉源。

（3）据我们准确的市场调查，我们得出结果：青岛地区没有一家成规模的大型肉牛养殖和加工企业，基本都不具有接受国际大型订单的势力。因此有关政府部门一 直在大力提倡与支持以建成青岛地区乃至全国内具有影响力的肉类养殖和深加工于一体的大型基地企业。

2、竞争优势

（1）重要性：某公司一直是青岛胶州市政府大力扶持企业，是青岛的菜蓝子工程企业。是整个胶州市最大的最具规模的大型养殖基地。完全具有承接大批量养殖 的 潜力。

（2）便捷性：同时我们与新加坡、韩国和日本客商都密切的业务往来，可以准确的获得新日韩等国家的肉制品市场信息并获得大型订单。

（3）优时性：现今国内国际市场牛肉一路上涨，更有权威人士的有力分析中国将会成为潜力巨大的牛肉产出大国。

（4）地利性：某公司位于经济发达、地理位置优越，气候宜人的胶州湾西北岸的胶东镇工业园南侧，公司占地574亩，向东0.7km为大沽河，向南1km为胶济铁路， 距胶州市区10km，距青岛市区50km，海港码头40km，空港25km，距胶济铁路青岛西站3km，与胶州市境内的204国道，济青岛高速公路和胶州湾高速公路、同三高速公路青 岛西站均有公路相通。

（5）双赢性：某公司紧靠乡镇，与乡镇的私人养殖户都保持紧密合作关系，一旦资金充裕，我们会采取肉牛养殖以公司带基地，基地带农户，农户为分散的饲养 办 法，后期收购上来进行短期育肥，批量出栏集中屠宰的生产方式，搞好企业加工对接工作，坚持可持续稳定发展的原则，从而成为具有强劲竞争力的经济实体。

3、竞争策略

1.5市场营销

为了能更有效的快速的进入国内外市场，并获得长久的发展，我公司将上述发展战略为核心，从树立鲜明的产品形象，建立密集广阔的市场营销网络，严格控制生产 成本与产品质量，持续的科研技术发展等五个方面系统规划品牌竞争策略。

我们从五方面开拓我们的市场：

（2）某公司主要以日、韩、新为主要的货品销往地，我们与在青岛地区信誉极佳的外商签立订单，按订单数额生产销售货品，从而防止太多的过量生产，增加不 必 要的各方面费用。

（3）其次我们还会与国内的肉类知名企业加大联系，成为他们的主要供应商，贯彻好前向一体化的战略。

（4）某公司会与有关的科研技术单位建立长期的\"合作伙伴\"关系，相互支持，吸纳他们新的科研成果来培育更棒的良种产品。

（5）某公司会先从推行\"品牌本地化\"原则开始，一步一脚印，稳扎稳打，使自己壮大为青岛地区真正的知名肉类品牌后，再把自己的品牌推向国际市场。

1.6公司组织与人力资源

（1）企业实行总经理负责制，新建项目行政上设经理4人，设生产，市场营销，财务，储运和人力资源5个部门。主要核心人员构成如下：

总经理-全面负责公司的经营管理和人力资源；

生产部经理-主要负责生产和技术管理；

储运部经理-主要负责饲料，成品的运输及饲料加工；

市场营销部经理-主要负责市场营销与销售。

财务部经理-主要负责公司有关财务。

（2）本项目高级管理人员，工程人员均聘请有一定的学术水平，专业技术职称和实践工作经验的专业人员担任，生产工人从劳动力市场公开招聘。

**企业计划书篇七**

要有效利用公司的品牌形象和资源优势，掌握客户的物质和心理需求，从细节抓起提升客户质量，以订货会及销售工作带动我司的.品牌运作。

一、五月份工作重点及目标

调整部门的落实、公司秋冬订货会

二、工作内容

1、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展。

2、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

3、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制。

市场销售部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开商品部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可和有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。

4、 加大推动公司o2o的宣传力度，把公司新的渠道销售展现和推广出来。

5、 加大与老客户以及固定客户的交流，积极开展与新客户的沟通工作。

6、 进一步做好畅滞销货品的统计分析，收集资料信息。

7、 在日常工作中多留意各种客户群体的心理及意见评价，做好客户的统计分析。

8、 公司秋冬订货会各项工作的落实。

**企业计划书篇八**

企业作为一个特定的社会经济组织，必须有特定的组织架构，为其资源、信息的流动提供程序约束，并在此基础上，把贯彻实现企业发展目标的事务工作进行合理的分解，落实到具体人，以保证实现企业发展目标的事务工作项项有人承担，事事有人做。

所谓组织架构，也就是通过界定组织的资源和信息流动的程序，明确组织内部成员个人相互之间关系的性质，使每个成员在这个组织中，具有什么地位、拥有什么权力、承担什么责任、发挥什么作用，提供的一个共同约定的框架。其作用和目的，是通过这种共同约定的框架，保证资源和信息流通的有序性。并通过这种有序性，稳定和提升企业组织所拥有的资源在实现企业发展目标上的效率。但这里的资源不仅仅是经济物质的资源，也包括加入这个组织的每个成员的体力和脑力――人力资源，而且更重要的是人力资源。

要保证企业组织架构强健有力，就必须对企业的组织架构进行科学的设计。这也就是通过对达成组织目标而必须完成的事务工作进行分析、分解，并设置相对独立而又相互依存的具体承担事务工作单位、部门和岗位，进而以此为基础界定这个特定组织中成员相互之间关系的性质，以及每个成员的地位和作用。

1、组织结构叠床架屋，层次过多，等级严密，管理人员高高在上，官僚主义习气严重；

3、部门、单位之间不配合，各吹各的号，各唱各的调，小团体利益损害整体利益；

4、岗位职责不清，有过相互推委，有功相互争夺，出了问题找不到具体的责任人；

6、岗位工作标准不明确，员工不知向何处努力，主管不知如何考核；

7、组织机构设置不科学，机构、人员不少，但要做的事仍没有人做；

10、组织模式选择跟风照搬，不能体现自己企业组织内部不同人员之间关系的性质要求。

1、分作61个基元子系统，清算企业组织为达成其发展目标要完成的事务工作；

2、对企业组织的基本模式进行选择组合，确定企业的组织模式；

4、就工作内容和标准要求对企业组织的各个单位、部门的工作标准进行分析界定；

6、拟定企业组织架构设计调整管理制度，稳定企业组织的运行。

1、企业组织61个子系统的事务工作界定文件；

2、企业组织的61个子系统的事务工作的界定说明文件；

3、组织架构图；

4、各单位、部门的工作标准；

5、各个岗位的工作标准；

6、企业法人治理基本规范；

7、董事会活动规范；

8、企业组织架构设计调整管理制度。

1、调查研究，确定企业组织架构设计的基本思路，并广泛交流沟通；

2、讨论、拟订企业组织的61个子系统的事务工作界定说明文件；

3、讨论、确定企业组织内部基本的人际关系性质，选择确定企业基本组织模式；

4、讨论确定单位、部门和岗位的设置；

5、绘制组织架构图；

6、讨论确定企业法人治理基本规范；

7、讨论确定董事会活动基本规范；

8、讨论、拟订企业组织61个子系统的事务工作承担者分析界定文件；

9、草拟、订正单位、部门工作标准和岗位工作标准；

10、讨论、确定企业组织架构设计调整管理制度。

5、为了降低甲方项目投入成本，凡是不需要在甲方工作地完成的工作，一律要求乙方专家带回乙方驻地完成。

**企业计划书篇九**

20xx年为公司初创之年，公司管理层确定的年度主要任务包括三个方面：一是按现代企业制度和市金融办的整体要求，建立健全企业各项管理制度，为公司正常运转提供保障;二是打造一支高素质的管理团队;三是实现良好的经济效益。为全面完成前述三项任务，特制定本经营计划书。

一、20xx年经营方针

在全面分析公司所面临的社会经济形势、行业竞争状况和公司发展趋势的基础上，公司确定20xx年的经营方针为：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;公司各部门的经营管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不逾地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、20xx年的经营目标

（一）核心经营目标

20xx年，公司的核心经营目标是：比年同比增长10%

（1）收入及利润指标：

年度贷款利息及中间业务收入4861。01万元，其中，xx公司完成利息收入3369。11万元，xx公司完成中间业务收入1491。90万元;年度税后利润（净利润）3480。11万元，税后利润率71。59%，资产回报率34。80%，其中，xx公司完成净利润2144。17万元，xx公司完成净利润1335。94万元。

三、主要经营策略

20xx年，公司立足xx区的基础上，向主城九区逐步扩大影响范围，扩大实质客户群，大幅提升各项收入。为此，公司将20xx年确定为“市场拓展年”，在适量投放广告的基础上，充分利用银行、工商、税务等资源，建立目标客户群，有针对性地开展市场营销、发展客户、争取业务。市场营销方面，公司将采取下列措施：

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。公司制订各项营销政策，鼓励公司全体员工参与营销工作。

2。市场营销部和风险管理部必须积极整合各项资源，在20xx年上半年，采取一切措施，集中精力做好xx区内企业客户群的开发和业务拓展工作。

四、实现目标的保障措施

（一）资金保障

为全面完成公司各项预算，在公司注册资金10000万元基础上，计划于20xx年4月初向银行申请融资5000万元，同时从5月份开始启动“委托贷款”业务，全年力争完成20xx万元的委托贷款业务。

（二）人力资源及后勤保障

市场拓展，人才引进起着至关重要的作用。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1。加快人才引进：以公司目标责任为基础，加快市场营销部人员的引进和补充，确保市场营销部、风险管理部用人需求;建立人才激励机制，保证引进人才“进得来、用得上、留得住、”，20xx年3月底前，全部紧缺岗位人员应该补充齐全;建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在20xx年6月31日前完成全部员工的试用期考核及定岗，将应淘汰更换人员全部淘汰完毕，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，对公司员工进行系统的培训，提升员工职业和经营素质。

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员工薪酬体系。员工薪酬体系应当包括员工薪资、福利、奖励在内，并在施行中不断地加以检讨和完善，各项分配体系将尽最大限度向公司营销一线倾斜。

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，由人力资源部门牵头，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，20xx年1月11日起，董事会对总经理实施目标责任考核;总经理对公司各级管理人员施行考核。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。

（三）综合管理保障

公司将20xx年定义成为未来三年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司的核心竞争力。

1。由人力资源部门主导，集合内外资源，自20xx年3月1日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用6个月时间，建立起包括营销管理、风险管理、财务管理、综合管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为公司将来升级为村镇银行时的达标验收打好基础。

2。按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

20xx年，公司将为市场营销部门提供优势财务资源，在广告、人力、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务部门必须从下列三个方面加大监测和监控力度：

2。健全财务管理体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务管理体系，重点关注市场营销活动背后的财务信息流，及时清收应收利息费用，关注贷款贷后检查，为公司高层决策提供信息。

3、制定合理的税收筹划方案，按时交纳各项税费，有效降低企业涉税风险。

（五）组织管理保障

1。由董事长负责，与总经理签定《20xx年度经营目标责任书》，总经理与公司各级经营管理团队签定《20xx年度经营目标责任书》，明确各部门的目标、责任和相应的权利。

2。由各部长负责，于20xx年2月28日前，对各项目标进行层层分解，制定可行性方案和年度工作计划。

3。由财务经理负责，20xx年2月20日前，编制《20xx年度财务预算》，明确全年各项成本费用控制目标，制定月度、季度、年度预算执行检查计划，明确责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

4。由市场营销部部长负责，组织每月/季“经营目标达成总结会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到：20xx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划;要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成20xx年的经营目标，首先要更新观念，各级干部和全体员工必须彻底摈弃“因循守旧、得过且过、小步前进、等米下锅”的思想观念，应该以宏观的立场，树立“行业争先、三年升级”的目标意识、“行业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司、分享成果”的捆绑意识，在市场营销创新、贷款产品创新、财务管理创新等方面，创新经营思维、创新管理模式，为建立现代企业管理制度奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要;执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。

公司要求，各级员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得形成“功在我责在他”的遇事推诿的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂;任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是20xx年公司经营指标的“核心之核”，营销是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有xxxx从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效xx，实现三年升级”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**企业计划书篇十**

1、20xx年共引进新员工xx人。人力资源部先后xx了多所高校的校园招聘会。在招聘现场与学生进行现场交流、精心筛选，并通过笔试、面试两种形式相结合与百余名应聘人员进行了深入的沟通与交流，选拔出了能够适应公司发展的新人，并与他们签订了就业协议。

招聘工作中为了达到更好的招聘效果，继续开通“智联招聘”的网络招聘业务，利用智联招聘网站发布招聘信息，网络的便捷为公司招聘注入新的方式，更有力的为空缺岗位选聘到更合适的人选。

7月份，安排xx名新员工参加入职体检，为公司能够招聘到合格的员工把好最后一道关。全年为xx名新招聘的员工办理改派、户籍落户等相关手续，免去了外地员工的后顾之忧。公司为员工办理集体户，这是一项为本公司员工提供的服务，对于不在公司工作的离职人员，坚决采取多种形式要求其将户口从公司集体户中迁出。

2、人力资源部已经开始了20xx年的员工招聘工作，已与xx名20xx届毕业生达成了就业协议。下一步，将继续加大员工的招聘工作力度，特别是在春节后，计划多次参加海尔路的人才市场招聘会，为公司招聘到合格的新员工。

3、积极的做好了人力资源的调配工作，在公司现有人力资源的情况下，根据现有人员状况，针对各项目部的人员岗位需要，对多个项目部的组成人员进行了及时调整，通过合理调配基本满足了工程项目对人员需求。

但随着新员工的加入，仍存在着许多的不足，人员良莠不齐，今后人力资源部将加大对新员工的考核力度，对于不适合岗位的人员予以调整工作岗位，对于不适合公司发展的员工将提请公司予以终止劳动合同。

1、社会保险、劳动合同、薪酬等工作是人力资源部进行的一项日常性工作，也属于基础性的工作，这项工作的执行的好坏关系到公司每个员工的切身利益，对此人力资源部抱着严谨的工作态度认真对待。全年共为xx人办理了劳动合同签订及劳动关系转入手续，为xx人办理了劳动合同续订手续，为xx人办理了劳动合同解除、人事档案退档等手续。按时将公司的劳动合同的签订、续签、解除和终止等情况进行网上备案。每月在规定的时间内为员工上缴社会保险费，为新签劳动合同人员办理社会保险转移、续接工作。为xx名新员工办理了社会保障卡。

在此要强调一下，公司现为员工缴纳有养老、医疗、失业、工伤和生育五项保险，这五项保险是国家规定员工应享有的保险待遇，特别是工伤保险，如果员工在工作中发生有工伤事故，须立即向公司有关部门报告事故情况，任何人不得隐瞒事实，以免耽搁工伤申报期限，给公司也给个人造成不必要的损失。

2、对《员工工资管理办法》中员工工资发放标准提出调整方案，针对方案进行了多次数据测算，最终在职代会予以讨论并通过。

在20xx年组织了4次机关绩效考核，并依据考核结果、按照公司工资发放办法每位员工的.工资进行了准确的核算、发放。

3、完成市南社保局对企业员工增减变化的检查备案。通过了青岛市劳动和社会保障局对xxxxxxxxxxxxxxx、xxxxxxxxxx的劳动年检。

完成了xxxxxxxxx、xxxxx的20xx年度社会保险的投保基数的核算、签字、报送。

4、协助财务部完成了省、市建委劳保办对20xx年劳保费用支出的检查。

5、会同财务部为xxxxxxxxxxx。

6、根据市建委、市人社局“关于推进用工制度改革促进建筑业健康发展的指导意见”的文件精神，配合工程部建立了一支企业自有核心劳务队伍。

针对文件的有关规定，多次到劳动局、社保办、建管局和相关兄弟单位进行咨询及调研，将各类材料汇总成文上报公司领导。结合公司实际情况对劳务用工合同文本进行了编制，并到工地现场与xxx名农民工人签订了劳动合同，到人事部门办理招用手续及工伤保险和医疗保险，此项工作的完成在年底市场主体管理考核中获得了40分的加分奖励。

7、公司在8月开始进行指纹考勤。人力资源部会同办公室进行了员工的基本信息和指纹录入，并将每月考勤结果交公司领导审批后，按公司相关规章制度严格执行。

人力资源部在20xx年度组织员工进行多次内、外部培训及考试报名工作，取得了多种资格证书。

在内部培训中，注重加强员工的企业归属感和对企业文化的认同感的情感培养，来整体提高员工的综合素养。

1、为了使员工更好地了解和掌握公司新修订的企业管理规章制度，切实提高制度执行能力，在春节过后的4天时间组织员工进行春季培训，并在培训结束后进行了统一考试，通过培训与考试，使员工对新的企业管理规章制度有了进一步的认识，取得了良好培训效果。

2、组织xx名新员工进行了为期一周的入职培训，使得新员工在短时间内熟悉公司的情况，让刚刚踏出校门的学生，尽快的融入到公司的大环境中，完成从在校学生到社会人的身份转变。同时组织安排了新员工的住宿、入职体检等工作，在此过程中，因故劝退新员工xx名，为公司招聘到合格的员工严格把关。

在外部培训方面，鼓励员工去进行各类资格证书的取证培训，员工的各类资格证书的取得也为企业能够更好的生产经营提供了强有力的保证，因为建筑企业的生产经营对各类资格证书有着严格的要求，只有具备了各类资格的上岗证书，公司才能去开展业务，才能够招揽工程并进行施工作业。在公司目前所具有的人力资源状况下，人力资源部在员工取证培训方面的工作原则是：动员员工积极培训、去考取各类资格证书。首先是要满足企业对各类资格证书的基本需求，在此基础上，希望能够着力培养既有资格证书又有工作能力的员工。

1、在本年度为xx人进行了一、二级建造师考试报名，有xx人考取一级建造师资格证书，xx人考取二级建造师资格证书;为xx人办理了一级建造师资格证书、为xx人办理了二级建造师资格证书。为xx人办理了一级建造师注册，为xx人办理了二级建造师注册，为xx人办理了经济师职称证书。

在建造师考试前，为提高公司参考人员的应试水平，人力资源部与相关学校合作，对公司参加一级建造师的人员进行了为期三个月的免费培训，使得参考人员得到了系统的考前辅导，为考试能够通过尽了努力。统一组织参考人员到潍坊参加一级建造师考试，积极做好后勤保障工作，联系性价比高的包车和宾馆，尽量为紧张的考试营造一个宽松舒适的考外氛围。同时，在此也希望以后参加此类培训的员工，能够珍惜这样的培训机会，按时上课，认真学习，用心考试，取得理想成绩。

即将出台的建筑业企业资质标准对一级建造师的人数会有更高的要求，公司应对其引起充分关注，应采取措施鼓励员工去参加建造师的培训学习，能够在考试时顺利通过，以保证满足企业对一级建造师的要求。

同时，人力资源部安排了xx人参加山东省执业注册中心的二级建造师继续教育培训，并取得继续教育证书。完成了xx人的二级建造师执业资格的延续注册。

2、为多人进行了20xx年度的中、高级职称资料的整理、上报工作，有xx人被评为中级工程师职称。为xx人办理了20xx年度的助理工程师职称，为xx人办理了20xx年度的助理工程师职称。

在中高级职称申报时，发现有因未能及时考取职称计算机和职称外语证书而耽误申报的情况。在此希望大家注意，符合中、高级职称申报条件的员工，应提前参加职称外语和计算机考试，提前发表论文以增大评审通过的概率。考试部门对职称英语及计算机考试实行个人自行报名，需要评职称人员要及时关注人事局网站，以免延误申报。

3、为xx人进行了国家注册造价师的考试报名，为xx人报名参加全国中级经济师专业技术资格考试，其中有xx人考取中级经济师职称。

4、组织了xx人的五大员岗位证书的继续教育培训考试。组织了xx人的安全三类人员的安全资格证书报名、培训、考试、及取证。为xx人办理(a、b、c)安全三类人员资格证书，为xx人办理安全三类证书的延期年检。

人力资源部针对员工考证方面在下一步工作中将提出具体的工作方法，鼓励有工作能力的员工积极考取各类资格证书，在为企业作出贡献的同时自身价值也能够得到不断的提升。同时，员工的培训不仅仅只是人力资源部的工作任务，也是公司全体员工的共同责任，所有的员工都应该不断的进行自我学习，通过学习来提高自身的能力。特别是在年轻员工培训方面，公司的老员工，应该做好“传帮带”作用，把好的传统及经验传授给年轻员工，对年轻员工要多鼓励、多引导、少批评，使他们能够尽快进入工作状态，端正工作态度，建立起适合自己的工作方法。

1、人力资源部会同市场经营部、财务部，完成了钢结构工程专业承包一级资质的申报工作，并取得了钢结构工程专业承包一级施工资质证书，为公司下一步在钢结构工程的施工方面开拓了一个新方向。

2、上报了园林绿化资质的申请资料，现资料也正在省主管部门审批过程中。

3、对集团公司的企业资质进行了年检申报，并通过审核。

4、协助企业发展部办理了省“守合同重信用”证书年检，和省级“aaa”信誉企业申报，并取得了证书。

5、会同财务部办理了重新审发的《山东省建筑企业劳动保险金管理手册》，提高了公司领取劳保金的比例。

6、帮助青岛青房劳务有限公司通过了企业资质的年检。

1、认真做好员工档案管理工作，员工的档案收退记录清楚、管理严格。共接收新档案xx份、退出档案xx份。为相关员工进行了档案的规整，补充了档案材料，对公司全部人事档案进行了统一编号整理，保证了员工档案的完整。

2、配合市场经营部工作，为投标和外地资质备案准备相关证书及材料。配合新开工项目的安全报监所需证书、劳动合同及其他相关材料的查找，为工作能够顺利进行提供了良好保障。

3、安排xx名员工到市建管局队伍管理处先后帮助工作xx个月，增强了与上级主管部门的交流与沟通，为企业申请钢结构资质和土石方资质做出了较大的贡献，也为企业今后的资质年检与升级奠定了良好的基础。

4、配合安全环境部通过了市建管局对公司的安全生产条件进行的检查。

5、在办公室xxx及财务部的帮助支持下，为一名借到外单位工作的员工结清了劳务费用。

6、协助办公室做好了20xx年度的党费计算与收取。

7、组织xx名员工参加房产置业集团组织的2次演讲比赛。

8、组织参加置业集团党组织与团委相关会议，做好各项相关工作。

9、人力资源部建立了本部门的博客，今后有关考试报名培训等有关人力资源信息将及时在博客上发布，各位员工可登录此博客查看相关信息及留言。

1、在公司的人力资源方面，做得还不够完善，公司缺少有着丰富工程技术经验的高端专业人才，这对公司的进一步发展造成一定阻力;同时，在新员工的招聘选拔方面我们还需要改进思路，根据公司人力需求及人才市场行情随时调整招聘方案及招聘策略。下一步工作中，我们还须在员工的培训教育上继续加大力度，争取做到唯才是用，唯贤是举，人尽其才，充分发挥公司人力资源管控的作用，为公司下一步战略规划做好人力部署工作。

同时，公司现在也面临一个现实的问题，那就是不断流失有一定工作经验的年轻员工，他们有一个显著的特点：工作经验基本都在3-5年左右，进入建筑行业刚刚获得一点经验，心态就开始浮躁，下一步，采取何种方式与办法，如何能够留住有工作经验的年轻员工，这也需要公司给予足够的重视。

2、未能建立人力资源信息管理系统，随着公司的进一步发展，内部机制机构的不断完善，人力资源管理系统将成为我们不可忽视的议题，它可以在某些方面节省人力物力甚至财力，提高工作效率及工作准确率。这是人力资源部目前在管理方面存在的一大缺失。

3、开拓创新能力不够强，人力资源部虽然恪守本部门职能职责完成工作任务，但是有点儿过分注重工作中的小事小节，谨小慎微，从一定程度上限制了新思路及新方法的形成。在以后的工作当中，我们争取在完成好本职工作的同时，不断调整工作思路、改进工作方法，力争做到实事求是的同时，将眼光放得再长远一些，将思维放的再开阔一些，积极进取、开阔创新。

在新的一年里，人力资源部将严格根据公司领导的方针指示，在做好日常工作的基础上，紧跟时代发展及公司步伐，努力学习各种专业知识来完善职业技能、提高职业素养。我们将积极贯彻“观念决定行动，思路决定出路”的理念，以公司大局观为重，加强主动学习、创新观念方法，深挖潜力能力，面对困难问题我们条件有上，没有条件自己创造条件也要想办法上。我们坚信，在公司领导和全体员工的理解和大力支持下，人力资源部一定尽我们所能，在做好每一项基础工作的同时，向更高更好的发展方向前进，为公司更快更好的发展做出自己的贡献。以上工作计划和思路将在20xx年的工作中不断补充、完善，以更好的为全体员工服好务，更好的促进公司的全面发展!

**企业计划书篇十一**

以科学发展观统领各项工作，以彭阳县加快城镇化建设、中卫美利工业园区的跨越式发展、银川商业街改造为契机，以经济效益最大化和可持续发展为目标，以“理性经营、科学决策、细化管理、服务至上”为经营理念，全面提升公司综合实力的总体目标。

一、量化目标管理。

按照公司五年发展规划和当年工作计划，20xx年主要经济指标和经营成果将在20xx年基础上稳步全面提升。计划完成监理产值500万元，计划成本万元，计划利润万元。监理费回收率70%。

（一）中卫项目部。

1、经济指标

（1）宁夏锦城建设集团已开工建设6万平米，监理取费9.5元/平米，管理费估算元，人工费估算元，办公费估算元，业务招待费估算元，交通费估算元，实现利润元。

（2）美利工业园区

（3）银川众一集团计划6月份山水城开工建设6万平米，监理取费计划18元/平米，管理费估算元，人工费估算元，办公费估算元，业务招待费估算元，交通费估算元，实现利润元。

2、人员计划：以精干高效为原则， 2月底计划锦城进场4人、美利工业园区进场x人。6月初计划山水城进场5人。后续工程按进度计划陆续进场。

3、培训计划：周五例会安排半小时学习；二月开复工准备工作；三月质量通病防治；四月平法图集及其砼结构；五月安全监理；六月雨季监理事项；七月砌体结构；八月分户验收；九月监理资料；十月冬施；十一月停工注意事项。

4、监理业务范围拓展计划：锦城二期；中卫保障性住房。

（二）银川项目部。

（三）彭阳项目部。

（四）计划完成监理产值500万元，计划成本万元，计划利润万元。监理费回收率70%；工质量合格率100%；全年无重大安全事故。

二、组织管理。

（一）建章立制，筹建监理公司初步形成。

1、以公司五年发展规划为框架，建立公司组织结构，优化配备管理层，以项目部实施扁平化管理。企业负责人一名，财务负责人一名，项目负责人三名，监理人员由项目负责人自行调配。

2、初步建立人员管理制度、工作管理制度、工资管理制度、财务管理制度。并在实施中动态调整。

3、必要进设置招标代理办公室，由财务负责人负责。 4、申请筹建监理资质早谋划、早安排，充分挖掘人际关系，落实监理工程师注册工作。

（二）实施扁平化、制度化、精细化管理。

1、以项目部为核算单位，项目负责人直接对公司负责人负责，自主开展监理工作。

2、项目负责人定期每月30日前向企业负责人书面汇报监理工作情况及下月计划，向财务负责人对帐。

3、认真落实岗位责任制，并对监理人员绩效考核。

4、强化项目部预算，进行财务精细化管理，加强财务分析水平和经营控制能力。结合经营中产生的问题，提出经营风险点控制措施。

（三）团队建设

1、优化公司管理队伍，补充老年化、专业化优秀管理人员进入高管团队，老中青结合。

2、有计划地实施人才招聘和开展培训，逐步改善、提高监理人员素质。以注册监理工程、造价工程师为重点。

3、落实工资增长机制，切实让员工分享公司的经营成果。 4、将筹建公司全称、标识规范使用，统一在公司内部运用。 5、以活动为载体，加强对员工各种文化活动的组织和引导，提高员工文化生活质量。

三、主要管理措施。

（一）安全监理。

1、建立健全安全监理保证体系，落实安全监理责任制。

2、认真履行安全监理职责，以查人、查证为突破口，以审查技术文件为方式，以安全隐患排查为手段，以旁站监理为重点，以制度落实为保障。

3、要求监理人员必须熟知db64/680—20xx，按照《宁夏安全管理规程》实施监理。建立健全安全监理台帐，并真实有效。安全监理资料与实体管理同步，按目录装订，并动态补充完善。

（二）质量控制。

1、建立健全质量保证体系，针对工程的特点和业主方的要求、施工单位的施工技术力量等情况，确定监控目标，制定监理的各项工作制度、工作程序，做到施工质量监理工作有章可循，有法可依。

2、质量监控事前预防，施工操作事先指导。审查人员证件及能力，主要材料、构配件见证取样合格后方可作用，检查机械满足施工要求，技术交底具有可行性、可操作性，各项准备工作就绪，严把隐蔽工程的签字验收关，发现质量隐患及时向施工单位提出整改。

3、动态控制，事中认真检查。通过旁站监理、平行检验、现场巡视，改静态检查变为动态控制。

4、事后验收，及时处理质量问题。当分项、分部工程或单项工程施工完毕后，及时按施工质量验收标准和方法，对所完工的工程质量进行验收。不合格检验批、分项工程坚决要求整改。

（三）进度控制。

1、进度控制由专监兼任，审查施工单位上报的总进度计划、月进度计划、周进度计划（工期紧迫时）可行性、前瞻性。

2、定期检查实际形象进度与计划进度是否相符，如有拖延，及时分析产生的原因。如是施工单位责任，用《监理通知单》督促其采取措施加快进度；若是业主原因，用《工作联系单》告知。

3、注意材料没有按计划进场和工序安排不当造成的工期延误。

（四）投资控制。

1、投资控制由专监或项目负责人兼任，审查工程量计量、工程款支付应认真，不可凭空估算。

2、投资控制必须依据工程量清单、预算定额、图纸、招投标文、现场施工记录或凭证件等。

3、工程量签证应依据前期施工凭证，征得业主方同意。

（五）合同管理。

1、由专监或项目负责人兼任。

2、建立合同管理档案，尤其是监理费标准和回收情况明细。

3、合理规避经营风险，工期延期、工作量增大时就及时向业主提出追加监理费用申请。

（六）信息管理。

1、加强信息管理，拓宽监理业务范围。

2、做好经营信息的收集工作，从宁夏建设招投标网站、宁夏日报等媒体上搜集相关业务信息，完善经营信息网络，做好信息收集和评估，充分挖掘每条信息的价值，为公司承揽监理业务提供参考。

（七）协调。

1、项目负责人可以解聘不称职的监理人员。

2、项目负责人每月30日向公司负责人汇报工作。

3、项目负责人应与业主、建设行政主管部门做好日常协调工作。

**企业计划书篇十二**

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：（说明自项目启动以来至目前的进展情况）

主要股东：（列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。）

组织机构：（用图来表示）

主要业务：（准备经营的主要业务。）

盈利模式：（详细说明本项目的商业盈利模式。）

未来3年的发展战略和经营目标：（行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。）

2.1成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人（姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。）

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

3.1项目的技术可行性和成熟性分析

3.1.2项目的技术创新性论述

（1）基本原理及关键技术内容

（2）技术创新点

3.1.2项目成熟性和可靠性分析

3.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：（产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定；国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。）

3.3后续研发计划：（请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。）

3.4研发投入：（截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。）

3.5技术资源和合作：（项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。）

3.6技术保密和激励措施：（请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。）

4.1行业状况：（发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。）

4.2市场前景与预测：（全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。）

4.3目标市场：（请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。）

4.4主要竞争对手：（说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势）

4.5市场壁垒：（请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策）

4.6swot分析：（产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁）

4.7销售预测：（预测公司未来3年的销售收入和市场份额）

5.1价格策略：(销售成本的构成,销售价格制订依据和折扣政策)

5.2行销策略：(请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

5.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法,对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

6.1产品生产（产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等）

6.2生产人员配备及管理

7.1股权中小企业融资数量和权益：（希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益）

7.2资金用途和使用计划：（请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。）

7.3投资回报：（说明中小企业融资后未来3-5年平均年投资回报率及有关依据。）

7.4财务预测：（请提供中小企业融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。）

8.1主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

8.2风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn