# 经营工作计划(六篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-05-27

*经营工作计划一20xx年公司有10个项目，总产值约2.2亿元，总面积约15万平米；完工7个项目，产值为7000万元；20xx年积存有2个项目，总产值约1亿元；根据公司20xx年的目标，预计产值在2亿元，项目在12个左右。汇总以上数据，本部门...*

**经营工作计划一**

20xx年公司有10个项目，总产值约2.2亿元，总面积约15万平米；完工7个项目，产值为7000万元；20xx年积存有2个项目，总产值约1亿元；根据公司20xx年的目标，预计产值在2亿元，项目在12个左右。汇总以上数据，本部门今年要完成审核的产值约5.2亿元，项目数量约24个。

1.1核查往年积存项目问题

20xx年有2个积存项目：xxxx展览馆和唐山xxxx宾馆，这两个项目与业主的结算已基本办妥，需核查的是劳务分包队伍的工程量，由于地域跨度大，分别各由1名人员接手。

1.2审核完工项目情况

20xx年完工项目有四个：唐山xxxx办公楼和研发楼、北京xxxx、秦皇岛xxxx，这四个项目与业主的结算已经申报，且已基本定型，需要审核的是劳务分包队伍的工程量，比对项目所有材料使用情况。有3个项目在收尾：济南xxxx、青岛xxxx、xxxx二期，需要做的工作是收集资料申报与业主的结算，配合项目经理完成相关审计，审核劳务分包队伍的工程量，比对项目所有材料使用情况。人员安排3名，同样根据区域划分，山东1名，北京、唐山1名，秦皇岛1名。

1.3跟踪在建项目

目前在建项目有3个：xxxx体育馆、唐山xxxx二期、xxxx中心，其中唐山xxxx项目为总价包死，故跟踪的重点在于合同内项目的执行情况。xxxx体育馆、xxxx中心为施工中批价、签证、套定额的形式，期间配合事宜较多，跟踪时不仅限于劳务分包队工程量、材料使用情况等。人员安排2名，山东1名，唐山1名。

1.4紧密配合新项目

在谈中的项目有：秦皇岛xxxx、xxxx等，当前重点在预算配合。届时根据地域和各人员手中项目多少而定。

后期肯定还有更多的项目投标、开工建设，总之合约部会尽职尽责把好审核关口。

面对今年5.2亿元的审核产值，我部门倍感压力之重、责任之大，哪怕是千分之一的误差也要52万元。为此，通过如下5点措施，努力确保公司利益不受损失。

2.1加强、加大部门素质建设，储备技能人才

要做好工程审计工作，审计人员不仅要有丰富的工程造价理论知识，法律法规知识及相关建筑专业知识，还应具备娴熟的工程施工实际工作经验，要有与时俱进、不断学习充实的精神及良好的职业道德。

在审计工作中必须以理服人，以事实为准绳，以相关法律法规、规范合同、施工图纸为依据，充分发挥主观能动性，以高度负责任的态度，主动审核工程全过程各个方面的条件因素，才能真正使工程项目从设计到工程竣工结算的造价审计目标实现。

随着市场发展日趋成熟、市场秩序日趋完善，企业间的竞争最终演变为人才的竞争，为此公司要发现、储备高技能人才，补充人员数量，保证公司在市场潮涨潮落中立于不败之地。

2.2努力提高业务水平

审计人员要全方位学习，不断充实完善自己，充实自已，具体通过如下方式：

1、有机会参加合适的培训，如广联达公司定期组织的有关专题会，或者收费的系统性的造价班等等。

2、从实际工作中获得提高，项目多、范围广是压力，同时也是一次次难得的学习机会，在面对问题时，或内部探讨、或请教专家，总之问题解决的过程也是一个丰富自我的机会。

3、日常的自我学习，闲暇时通过书籍、网络等手段时时充电，内部定期组织课题讨论会等形式，互帮互助、取长补短。

2.3标准化工作流程

严格按照工作流程图执行，其中的重点：

1、审计施工合同是否与招标文件一致

2、对于设计变更应该有规定程序

3、严格规范证据材料

在结算过程中，常会出现证据材料的找不到的情况，一来与业主结算时容易陷入被动，有损公司利益或者增加不必要的费用；二来与劳务分包单位结算时容易扯皮，被有意之人钻空子。

4、审查资料数据是否篡改

工程资料有时出现恶意篡改情况，篡改的内容多是对那些难以实地验证的数据进行改动，以达到获得更多利润的目的。

2.4建立审计约束机制

要把单纯的审计变为管理机制的审计，要确保项目审计的良好质量，就必须建设内部控制制度，如绩效考核、相互监督制度等，要更加注重项目建设成本责任制的贯彻和落实情况，通过行之有效的约束机制严格杜绝弄虚作假和缺乏责任心的现象发生。

2.5认真落实绩效考核机制

认真执行、落实公司制定的相关绩效考核制度，及时发现错误、纠正错误，用惩罚的措施对其鞭策；更要对为公司创造效益、挽回损失的行为给予奖励，提高当事人的积极性，以鼓励其用更加饱满的热忱去工作。

工程项目造价及成本的合理控制，直接关系到公司的经济效益，因此，无论是从早期工程设计阶段、投标阶段，还是工程施工阶段，以至后期工程竣工结算审核，每个阶段都很重要。而每个阶段都会牵扯到几个部门，因此加强部门间的沟通、信息交流和相互监督也尤为重要。

在此，从事前（前期投标、设计）、事中（施工）、事后（竣工决算）三阶段阐述：

3.1事前阶段

此阶段投标与设计共存，相互交织、影响。

在编制投标文件时，编审人员应收集、筛选、分析各类有价值的数据、资料，对影响工程造价的各种因素进行鉴别、预测、评价，然后编制投标文件。首先分析评分规则、控制价，尽可能多的满足硬性条件，如资质、业绩等；依据控制价结合造价评分规则确定工程总价，再结合技术要求、施工图纸确定每个分项价格；技术标没有大偏差，分值相差不大，如果有针对性会更好。对于项目中造价比重大的分项单价组成，应进行仔细分析；对招标文件中涉及费用的条款，反复推敲，尽量做到“知己知彼”，尽可能地了解造价预算形成的来龙去脉，以利于日后结算审计工作。

而设计呢？符合设计规范要求的设计是最有效的，也是最经济的设计。设计人员要充分利用前期已完成的、有类似项目的设计案例，将各类工程的经济数据指标，与新项目的设计方案工程进行对比，找出最优的合理化方案。一般情况下，设计人员往往偏重于设计本身的质量与功能，而忽略设计对工程造价的影响，甚至有些设计的安全系数大大超过设计规范的要求，由此造成成本偏高、浪费。对此应采取施工图评审（经营合约部门也参与）的方式，择优选择更好的设计方案。一旦预算造价形成后，在整个施工过程中每降低多少个百分点，就奖励设计人员或好建议的提议人适当比例的设计费。以经济扛杆的作用方式，调动设计人员（包括项目人员）的积极性，尽量多计算、多画图，充分运用自己的知识和经验，为降低工程造价成本提供可能。

设计阶段要求设计人员提供工程量及材料用量，并以此为评价，当然考虑偏差，对设计用量明显偏大者等等情况，均要做考核。

3.2事中阶段

项目施工阶段是履行合同，申请月度工程进度款的阶段。此阶段会发生影响造价的设计变更与隐蔽签证等，所以也是获取审计效果关键的过程。目前公司部分工程报价形式采取“低价中标，签证盈利”的方式承揽工程，审计人员（由于达不到全过程跟踪审计，多数情况下是项目人员办理）在处理签证，应当做到认真及时。如果签证得不到及时解决，积累的结果往往会影响工程进度，况且签证越拖后越不易签下来，甚至多最后甲方等单位无人问津，给公司带来不利的影响。

在施工中如果有设计变更，例如做法上的调整，而劳务分包队伍可能借机造势，为此在签订施工合同中应明确，或单价定死，不因做法的调整而浮动；或者重新报价，我公司有权利重新选择施工队伍。有时综合分析、考察后，即便劳务总单价不变，但牵扯到支付月进度款，影响到公司的现金流，因此也应及时调整承包分阶段工序价格。

3.3事后阶段

工程决算阶段是工程造价最终把关的阶段，也是公司再次找到赢利点的过程。该项工作，主要是由审计人员和设计人员一起研究，以施工合同、相关定额、竣工资料等为依据，对工程竣工结算进行汇总、核实。申报的工程总价应适当加大，在与业主审计人员的沟通中，要据理力争。工程决算的核准的难点有二：一工程项目隐蔽工程的签证，二已不具备条件据实测量的工程量。这两点是后期审计的关键赢利点，但也是把双刃剑，在与施工队结算时容易被有意或无意的忽略，因此要求项目部、设计部保留好相关的资料文件。

总之，经营合约部作为公司审核的最后一个关口，在20xx年会以更加饱满的精神挑起重担来，在总经理的领导下，会同其他部门为公司争取效益而努力。

**经营工作计划二**

时光荏苒，xx年已经结束，新的一年已经到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务！为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对明年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在xx年x月底做好上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

6、下市前准备好xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店在暂停营业半年后于xx年x月x日将以全新的面貌重新开业，鉴于路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排：

1、通过对一些和路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

2、在xx年x月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成！外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致。

3、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

4、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价

5、针对x店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

6、在x月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

**经营工作计划三**

紧张忙碌的20xx年工作事宜已悄然结束，在过去的一年中经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各职能部门和司属个单位的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展了各项业务管理工作，从中不足唯有依靠本部自身承揽、公开中得项目业绩还是寥寥无几。20xx年，新的一年已经到来，经营部将集思广益结合实际制定的详细、具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，打造出经营部不一样的未来。

20xx年，在经营部全体人员的努力下，思想稳定团结，各项管理制度不断完善，实现了经营各项工作积极有序地发展，保证了我公司的经营能力逐步提高。

20xx年公司承接工程共13个，承接合同额约27000万

元；具体有:

20xx年在合同管理方面总的执行情还是不错的基本上做到了先签合同后进场，不签合同不进场原则，合同签订执行合同审批表程序，经各项目部门审阅批准后执行合同签订，在不同程度上规避不签合同存在的潜风险，但也存在很

多不足与问题：

在分包合同管理上：

①曾出现下属分公司、项目部先施工（购销）再签订现象；

②分包合同的起草会签时间过慢；

③劳务分包还未能有效的全部实行起来，较大项目且已经建立起劳务分包协议。

20xx年公司开具建筑工程招标项目介绍信98项，公司自投公开招投标项目 23只（包括乡镇、部门招标），报名未投16只（区招投标5只，乡镇、部门11只），外借59只（包括乡镇、部门招标，本地区及外省地拟标的房间、市政、装饰项目），公司中标项目6只。

存在的不足之处即20xx年公司未中得公建市政项目。原因之处市政项目叁级资质市区公开招标数量少，基本以围标形式多，也少不了自身的原因。

针对上一年经营科存在的一些薄弱环节，结合公司年度工作目标，20xx年经营科工作思路及重点可用“三句话”概括，那就是工作要“用心”，管理规划要有“信心”，管理团队要“齐心”。

1、20xx年对我们经营科来讲是一个结算年，公司大部分工程进入收尾阶段，将先后有八个工程要进行结算。

2、针对上一年中出现的，分包合同起草会签过慢现象，经营科将在今年重点改进，要做到及时有效。

3、制作标书方面，上一年度中出现一只项目标书上制作错误，导致项目投标废标，今年“细心”将是经营科必须强化的一个重要因素，做到投标书零失误。

1、20xx年按照公司的年度目标，进入市场承接任务，有选择的参与市场招投标，进行市场竞争；要与兄弟单位比实力、找差距、迎头赶上，为公司的下一步发展垫定基础。以前公司从来没有参与过市场上亿项目需要技术标的正规招投标，一旦参与无论中标与否，“信心”将是经营科下一步必须加强的。

2、今年力争与材料、项目部一道建立二个重要“信息库”，一是合格劳务分包商信息库；二是较为完善的内部价格信息库，包括劳务、专业分包、材料设备等要素信息。有了以上信息库，可为劳务、分包的选择提供信息平台，也可为内部项目成本考核、投标报价提供可靠依据。

俗话说得好，“人心齐，泰山移”，一个团队如果没有凝聚力，将是一盘散沙，豪无战斗力可言。20xx年我部门经过人员调整，各成员的职能分配上存在着磨合期，20xx年团结部门成员都将以身作责，发扬团队精神，切实落实各项部门规章制度。

展望20xx年，在繁荣的市场和良好的发展机遇面前，我们感到的是更大的挑战，我们将以更加积极的心态，汇聚所有经营部人员的力量，积极进取、努力奋发，用扎扎实实的工作迎接公司更加光明灿烂的明天。

**经营工作计划四**

xxxx年是采油厂实现“十二五”目标的收官之年，也是企业步入内涵式发展轨道的开局之年。国际油价持续走低，转型升级压力巨大；两降两保任务艰巨，提质增效迫在眉睫；面对新的形势任务和内涵式发展要求，为全力保障我站xxxx年持续高效运行，全面提升综合管控能力，特制订本年度生产经营计划。

以集团公司一届五次职代会精神为指导，深入贯彻落实油田、采油厂二届五次职代会精神，深刻认识当前发展形势，紧紧围绕原油处理中心任务，以“管理升级、运行提效”为总目标，以党建文化工程为统领，持续强化“三基”工作，稳步推进安全标准化建设，全面优化成本管控措施，切实发挥党建引领职能，努力提高站点顺应发展要求和推动内涵式发展的能力和水平，保障各项生产经营任务顺利完成。

根据采油厂xxxx年原油生产计划和上游采油单位的产能现状，保持48万吨以上的含水油接收量，处理净化油27万吨左右，达标处理污水26万吨以上；全面提高计量和化验精准度，降低产销误差，控制库存盈亏率，保证产销衔接有序；大力推进安全

标准化建设，提升安全风险管控能力，实现安全环保“双零”目标；推行全面预算管理，提高成本管控水平，保证处理成本在计划线内运行；持续深化党建文化管理工程，创新党群工作思路，提高全员综合素质和工作绩效。

围绕企业发展形势和既定工作思路，为保障各项目标任务的顺利完成，我站xxxx年的主要工作措施概括为“五提一降两促进”，即提升系统运行效率、提升成本管控质量、提高安全风险防控能力、提高设备健康水平、提升全员综合素质；降低生产成本投入；促进作风改进、促进管理升级。

（一）强化生产组织，提升系统运行效率。结合采油厂机构整合调整和“四定“工作要求，全面梳理岗位职能，合理分配岗位编制，提高工作运行整体质量。一是理顺工作思路，针对原运销和采油部门派驻人员的调整，加强与上游单位和生产运行科的工作衔接，保证生产数据准确无缝对接；二是根据“四定”工作要求，按照用工总量缩编要求，结合岗位职能和管理现状，合理设置岗位，优化人员编制，根据员工履职能力和业务特长，进行大幅交流调整，提高全员工作效率；三是不断完善岗位工作流程，细化岗位工作职责，加强节点管理措施，强化节点运行标准建设，细化节点管理监管和考核体系建设，不断提高节点管理质量，打造一支“履职尽责、执行有效、运行规范”的干部职工队伍。

（二）狠抓降本增效，提升成本管控质量。树立成本观念和“过紧日子”的思想，大力开展“全员节支、全程降本”活动，严格控制成本费用，营造“管控有效、节支有方”的管理新格局。一是落实全面预算管理，制定费用年度预算和月度预算方案，完善费用基础数据和定额管理资料，提高预算的依据性和准确性，按月与企管、财务部门进行费用数据对接，定期进行成本运行综合分析，不断优化管控措施；二是开展“我为降本献一策”主题讨论活动，汲取全员智慧，研究制定降本增效新策略。大力开展“修旧利废、设备内修”活动，开发一批节能降耗项目课题，力争取得显著成效。三是加强材料和资产管理，健全材料出入库账目，建立岗位固定资产和易耗物资登记台账，严格执行材料申报审批工作流程，规范材料领用环节监管，对岗位生产材料和后勤物资消耗量进行定期公示，探索低值易耗物资定额管理，降低材料消耗费用。四是制定“节电、节油”具体措施，降低公共费用支出，严控车辆油耗和维修费用，压缩办公印刷费用，加强成本基础管理，使生产成本始终在计划线内运行。

（三）推进安全标准化建设，提高风险管控能力。整合各类安全标准化创建资源，总结hse管理经验和成果，将安全标准化建设的各类理论成果和制度要求转化为全员的安全意识和安全能力，不断提高本质安全水平。一是矢志不渝地抓好安全教育培训，坚持定期召开安全环保专题会议，定期开展消防安全、业务技能专题培训，认真开展安全警示教育活动，组织开展内容丰富的“安全生产月”活动，切实提高全员的安全意识，强化全员安全管理能力。二是抓紧抓实安全隐患排查治理，严格落实安全隐患“三级”检查制度，将岗位层面的hse检查和管理层面的hse巡查相结合，形成互促互进、相互制约的安全监管机制，落实隐患整改责任，提高发现隐患和整改隐患的能力。三是加强安全基础管理，对存在隐患的区域和设备设施进行技改维修，对生产运行中发现的“三违”现象进行严肃问责。四是提高应急处置能力，适时修订各类应急预案，提高预案的可操行和实用性；加强应急物资储备管理，定期对应急设施进行试运行，保证各类应急设备设备的完好性和可靠性；采取定期组织消防演练和不定期突击演练的方式，提高处置突发事件的能力。

**经营工作计划五**

x月份营销部工作计划如下：

（一）广告公司选择

1、x月x日前，协助刘总确定广告推广公司。

2、x月x日前，合同条款整理。

3、x月x日，合同签订。

（二）推广方案策划

1、x月x日前，推广方案研讨

2、x月x日前，推广方案策划

3、x月x日，推广方案讨论

4、x月27-x月x日，方案定案

（三）项目vi系统设计

1、x月x日-x月x日logo设计

2、x月x日，logo讨论、定稿

3、x月x日-x月x日，项目应用系统设计

1、x月x日前，沙盘制作公司确定。

2、x月x日前，合作条款整理并签订。

3、x月x日前，户型面积核定。

4、x月x日-20xx年x月x日，沙盘制作完成。

5、20xx年x月x日，沙盘安装完毕。

1、x月初，拟定招聘计划

2、x月x日-x日，刊登招聘广告、物色销售人员。

3、x月x日，面试

4、x月x日-x日报批

5、x月x日，销售人员到位

6、x月x日-x月x日，销售培训

（一）售楼处装修

1、x月x日，装修队伍确定。

2、x月x日，施工图纸审查完毕。

3、x月x日，协助采购部完成主材采购。

4、x月x日，施工单位进场。

5、x月x日，软装方案确定。

6、x月x日，软装公司确定，开始制作。

（二）样板间装修

1、x月x日，效果图确定。

2、x月x日，施工图纸完成。

3、x月x日，施工图审查完毕。

4、x月x日，协助采购部完成主材采购。

5、x月x日，施工队伍进场。

6、x月x日，软装方案确定。

7、x月x日，软装制作单位确定，开始制作。

（三）入户大堂、私家电梯厅装修

1、x月x日，效果图确定。

2、x月x日，施工图完成。

3、装修完成时间视电梯安装时间而定。但最好在样板房开放前完成。

营销部

20xx年x月x日

**经营工作计划六**

波及全球的金融危机已对我国经济产生显著的影响，为了更好地化解经济下滑可能造成的负面影响，根据中国化工集团公司《关于开展“大干一百天，实现开门红”销售竞赛的通知》要求，结合我院具体经营工作情况，制定院xx年营销工作促进目标如下。

（1）实行“一把手”负责制，加强各部门营销力量

各级领导，特别是“一把手”要切实负责，主抓营销工作；把新签合同标的额作为绩效考核因素；保证营销力量充足，必要时可抽调或临时抽调人员加强营销力量。

各级领导是主要责任人，科技经营部为牵头组织与协调部门。

（2）加大宣传力度，营造高度重视和加强营销的工作氛围

党委、院讯、网站、工会、共青团、离退办和各级领导都要加强营销宣传和动员，让全体职工高度重视营销工作。紧密关注我院技术和产品市场，及时为院提供营销信息，力争赢得更多的合同。

（3）落实营销人员奖励制度

只要签定了营销合同，在职人员按院相关政策予以奖励，非在职人员依据对合同的贡献大小予以奖励。院鼓励各部门在制度允许的情况下制定部门奖励营销人员的政策。在职称评定过程中应给予营销人员与技术研发人员同等的待遇，将营销业绩作为评定的重要条件。

（1）各部门应明确促进目标，保障经营促进早见成效

各部门要根据年度经济指标（考虑增长因素），合理制定好指标完成计划和营销促进工作计划，将营销工作安排的重心前移，全力争取上半年即可完成50%～60%的经济计划，为完成全年计划开好头，打好底。

（2）分解经营计划，落实责任到人

为保证指标完成，各部门务必要将经营计划详细分解，将指标落实到组（或人），明确奖惩措施。重大项目要明确院、部门、工作人员三级负责人，保证信息通畅，多层次跟踪，直到签订合同。

（3）因地制宜地提出本部门的经营促进政策和措施

各部门要积极开动脑筋，通过调整政策和加强服务等措施努力抢客户、抢市场。主要通过加强服务巩固老客户；通过优惠的销售政策，争取新客户；但在合同标的确定前，必须认真加强成本综合测算。

（1）高度重视集团内市场，发挥协同效应

集团公司、总公司的项目必须紧紧盯住，积极争取。各相关部门要统一思想，全面跟上；利用好集团要求提高协同的政策；与工程公司应加强战略合作，实现共同发展。

（2）尽力争取国家和地方的科技创新支持经费

找准重点，全力准备，多方动员，尽力争取国家部委和各地方的科技支持经费。落实几个重点项目，安排专人做好工作。如科研院所技术开发专项、军品研保项目、国家重点新产品、江苏创新基金和天津创新基金等项目。

（3）全力推进轮胎和制品军品配套

加快项目验收及与军方相关部门的接洽，努力促进越野胎的军品配套。制品生产也要加强与配套单位的联络，努力扩大配套数量和配套范围，提高配套量。

（4）努力促成与大企业集团的稳定合作

合成胶所要加强与中石化及其下属企业的合作，争取多立项，必要时，可以联合院其他部门共同完成，适用引进项目办法。材料研究要全力争取与中海油形成相对稳定的合作关系。轮胎事业部也应主动联系跨国企业，寻找合作机会。

（5）加强涉外合作与开拓海外市场

轮胎和机电要在努力把现有涉外项目完成好的基础上，努力争取新的涉外合作项目，包括尝试将巨胎设备和技术推向国外。

（6）在保证利润率前提下，开展制品定牌加工贸易

制品可以在条件允许的情况下，选准产品，适当开展橡胶制品的定牌加工贸易，但要注意，一是保证贸易利润率，二是与我院现有产品形成差异化。

（7）加强与橡胶轮胎及汽车企业的合作，提高检测量

检测中心要努力推广代理企业内检业务，同时研究汽车轮胎商务认证系统检测方案并积极与汽车企业沟通，形成充足稳定的检测任务来源。

（8）全力稳住老客户，争取外资新客户

利用优惠政策或服务稳住老广告客户，减少广告订单合同的下降；积极利用各种渠道，争取外资广告客户，力争实现增长。

所有岗位人员都应增强危机感，提高营销意识。立足本岗位，在工作中有意识地加强营销，为院总体营销服务。包括积极正面地宣传橡胶院，主动地宣传和介绍橡胶院的产品和服务，积极地促进各方面与院形成合作关系等。

全体员工都应动员起来，利用自己的家庭和社会关系寻求与我院业务有关的项目，提供项目信息、相关企业动态、相关市场机会等。

在xx年工作目标的基础上，将营销促进工作作为全年经济工作的重要一环，力争一季度实现的营销合同好于往年同期，上半年经营指标完成过半，为年度经济指标的完成奠定坚实的基础。

新签合同与紧抓回款两手都要硬。新签的合同在市场低迷的情况下，利润可以低一点，但不允许签亏本合同，业务组要对合同的可行性和成本做细致的评估。合同一经签订，必须按合同执行情况紧抓回款，只有既抢合同，又实现合同，才能保证我院经济的运行质量。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！