

# 最新银行基层党组织公开承诺书 基层党组织公开承诺书(优质5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 商品部年度工作计划 经营部工作计划篇一

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，根据报标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。

1.14 分支机构跟踪的工程项目，对建设单位条件、工程情况、进展等情况及时写出资料报送集团公司市场部、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合同签订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，应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账登记。

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  
再报送。

## 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。

## 商品部年度工作计划 经营部工作计划篇二

企业的发展，关键在于充分发挥职工的首创精神和生力军作用。在新的一年里自来水公司工会把坚持服务企业经济建设做为工作的指导思想，以市场为导向，以卓有成效地开展建功立业竞赛为重点，积极引导广大职工群众投身到振兴和发展企业中来。



## 1、强化学习培训，不断提高职工队伍的整体素质。

xx年自来水公司工会把提高职工素质作为一项重要工作纳入议事日程，充分发挥文化阵地优势，有针对性地加强职工的岗位技能和新技术的培训，引导职工不断增强历史使命感，主人翁责任感，时代紧迫感，牢固树立“科学技术是第一生产力”的观念，不断提高市场竞争意识，产品质量意识，诚实守信意识和终身学习意识，自觉地学习新知识，钻研新技术，努力培养一专多能的复合型人才和适应企业发展需要的知识型职工队伍。

## 2、强化竞争机制，卓有成效地开展竞赛活动。

今年，公司工作根据公司年度的总体目标，结合公司的实际，选准切入点，强化竞赛机制，围绕“提高水质，节能降耗，安全生产等方面，动员和组织职工开展”“劳动竞赛，合理化建议、岗位练兵、技术革新”等建功立业竞赛活动，力争做到全员参加，常抓不懈，使竞赛活动上层次，上水平，真正收到实效。

稳定是企业发展的前提，是压倒一切的硬道理，做好困难职工的走访，解决他们的后顾之忧，是促进职工队伍稳定的有效途径，工会组织做为职工群众的生活第一知情人、第一协调人、第一报告人、在关心职工生活方面应着力做好以下工作。

1、坚持经常走访调查，随时了解掌握职工的生活状况，有针对性地做好扶贫解困工作。

2、坚持重大节日的走访慰问与日常扶贫解困工作，尽最大努力保证职工的基本生活。

3、做好低保工作。

4、认真落实各级领导的包保责任制定期走访，密切党、干群关系。

5、抓好家庭经济扶持工作，通过典型宣传，技术培训，提供信息促进家庭经济的发展。

6、做好职工安康保险和女工特殊疾病保险工作，把“好事”办好。

1、坚持完善职代会制度，充分发挥职代会的作用。重点落实《亚光有限公司职工代表大会工作规范》，依法行使职代会的各项职权，提升职代会质量，群策群力，促进企业健康发展。

2、坚持和完善厂（场）务公开工作制度，认真搞好厂（场）务公开。

3、认真做民主测评领导干部工作。

4、抓好职工代表的培训。

5、强化平等协商，集体合同机制推动企业各项式作进程。

平等协商和集体合同制度是工会参与调整劳动关系，维护职工合法权益的重要手段，是职工和企业协商解决劳动关系问题的有效途径，对促进企业发展具有十分重要的意义，因此及时签订集体合同，监督行政认真履行集合合同至关重要，集体合同要经过职代会集体讨论后签订，做到内容全面，针对性强，实事求是，生产生活兼顾，避免形成主义，使集体合同制度真正发挥作用，收到实效。

1、继续深入开展巾帼建功十大状元竞赛活动，在二00三年扎扎实实地开展巾帼建功十大状元竞赛活动，收到了良好的效果的基础上，年，将此项活动继续深入开展下去。要及时发

现典型、选树典型、宣传典型，召开总结表彰会，以点带面，推动活动向纵深发展，充分发挥女职工的“半边天”作用。

## 2、继续深入开展创建十星级文明家庭活动

深入贯彻《社会主义公民道德建设实施纲要》，在职工和家属中大力倡导遵守社会公德，做一个好公民；恪守职业道德，做一个好职工；弘扬家庭美德，做一个好家庭成员。努力营造遵纪守法、文明从业、优质服务、竭诚奉献的良好风气。

## 3、继续抓好“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。

xx年，公司工会将在全公司范围内进一步深入开展“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。十六大精神、党的十六届三中全会精神和中国工会十四大精神的新高潮。二是要要进一步深入开展好群众性读书活动。要建立健全职工读书自学活动领导机构和网络，加强基地建设，做好相关书籍的推荐，引导职工加强对发展林产工业、林地经济、绿色食品等方面知识的学习。鼓励职工自学成材，岗位成材，及时选树典型，努力建设一支学习型、知识型和智能型的职工队伍。三是有针对性地搞好各种培训。公司工会计划在年内举办法律知识培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，提高职工的整体素质。

## 4、继续深入开展再创模范职工之家活动。

根据公司工会制定的《深入开展再创模范职工之家方案》的要求，结合公司实际认真制定建家规划、充实建家内容，提高建家活动的档次和水平。

## 5、继续抓好文化阵地和队伍建设，开展好丰富多彩的文体活动。

建立和谐稳定的劳动关系，企业发展规划，重大改革方案、劳动、工资、社会保险等与职工切身利益密切相关政策的制定，积极提出工会的建议和主张，认真做好职工的思想工作，及时与行政搞好沟通，加大劳动争议调节力度，维护好职工的利益。二是要切实加强工会劳动保护工作。要建立健全工会劳动保护监督检查网络，完善劳动保护安全检查制度，加强安全宣传教育，开展好“安康杯”系列活动，要积极配合行政搞好安全生产检查，督促企业改善职工劳动安全卫生条件，保证职工身心健康，为企业发展生产提供安全保障。

xx年，工会工作充满新的机遇和挑战。解放思想，更新观念、积极探索、求实创新、与时俱进地开创工会工作的崭新局面，为圆满完成公司年的奋斗目标和各项工作任务做出积极的贡献。

## 商品部年度工作计划 经营部工作计划篇三

首先要降低成本，应该采取的主要有：进一步拓宽进货，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要：计算机网络工程；工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互习，互相提高，努力把公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

## 商品部年度工作计划 经营部工作计划篇四

一、在每一天做好本职工作，节约水电煤气，安全等一切开餐和收尾工作。

二、推进新的菜品，和每一道菜的出品不断创新，开拓出更喜客人的菜式。

三、做好每个当口的开源节流工作，和安全落实在每一个人的头上，加强管理。

四、控制好人力、物力和每一天收货工作，原材料成本控制，每一道菜品的毛利率和核算，尽量用低成本做出高收入。

五、在公司规定的每一项工作和管理制度，我们听从公司领导安排，将携手努力把工作认真做好。

六、加强新进员工的培训，让新员工知道宜百姓的管理和制度才能上岗。

七、每一天，与前厅部门的沟通协作每一道菜品的精细和客人反馈意见。

八、做好每一天考勤，控制每一个月的工口在于1680个工以下，观察员工上班时的态度和纪律。

九、核算每个月的盘点和人工工天，电源、水、煤气的节约。

十、加强卫生、管理及各当口的纪律工作是否完成。

## 商品部年度工作计划 经营部工作计划篇五

1. 逐步下放费用审批：在20xx年已经下放部分权限的基础上，财务中心按“责任中心”和“成本中心”的思路，将各类费



用的初审权下放给各业务中心总监(厂长),以便形成权责对等机制;财务中心在费用流向的合理性等方面加强监测。

2. 主导成本降低活动:在设定成本降低目标的基础上,财务人员必须更多地“走出去”,直接参与市场调研,或组织各类专项活动,协助、指导相关部门降低成本。 3. 整合多个公司资源:由财务中心主导,对奥米尼、米尼、新得宝、德国华伦西尔等公司资源的工商、银行、税务、海关资源进行整合,为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。

1. 由董事长(总经理)负责,与经营团队签定《目标经营责任书》,明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。

2. 由各责任中心总监(厂长)负责□xx年2月12日前,对各项目标进行层层分解,并与各级干部签定《目标管理责任书》,逐级明确目标、责任、奖惩等。各级干部的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源中心,实施归口管理。

3. 由财务经理负责□xx年2月12日前,出台《财务预算和成本责任控制办法》,明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项,并每月组织检讨和通报等工作。

4. 由人力资源总监负责□xx年2月12日前,以董事长(总经理)为授权方,与各责任中心总监(经理)签定《安全生产责任书》,明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等,确保年度重大事故控制为零。

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,各级干部和全体员工以“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,不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

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xx年公司经营指标的“核心之核”，销售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：所有得宝从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效得宝，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！