

最新初中数学特色活动方案 初中生数学 竞赛活动方案(优秀5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。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。

项目性工作总结 项目经理工作计划篇一

在项目施工过程中，经常会遇到甲方、监理、多个项目施工的负责人相互影响的时候，处理各方之间的关系，加强沟通必不可少。

对于政府相关单位的项目，与企业单位的项目有很大的不同，不只是施工完成任务，验收付款就行了，里面所涉及到的流程，规范文档都是重要的组成部分，在验收和结算的时候，是一个必不可少的，在去年，我所负责的襄阳输油处就是一个政府项目，光是走流程所用的文档都装了一大摞，而每个文档所涉及到的甲方、监理、各个项目的施工方的签字盖章，就是一个要花大量时间去处理的事情，这些相关的流程，文档都有一个固定模式，在今后的工作中，我会把这些相关的模板全部备份下来，留作以后施工。

我们的项目建设主要是机房建设，机房建设项目的施工是多个分项结合的一个项目，包括装修、监控、综合布线、防雷接地、配电、空调、新风，所涉及到的方方面面很多，严格要求安装图纸施工是必需的。

装修在机房建设中是一个费时费人费力的分项，而在装修这一块，我感觉是一个弱点，经验的不足，所造成材料的损耗浪费，整体装修效果不好，用一个别材料可以达到更好的效果等一些问题，而且材料的用量，价格都不是能很好的估

算出来，因此我今年的重点是提高装修施工的能力。

在很多政府工程报价的时候，都是要通过预算定额来报价，里面的格式与传统报价存在很大区别，非常复杂，这也是我以后长期学习的目标。

一个项目的实施，好的方案决定着项目的组成，严格严谨的图纸决定着项目的效果，在以后的工作中这些都是我要学习的重点。

这就是我xx年的计划，在努力完成公司领导交给我的任务的同时，进一步提高自己的技能技术，不懂的要向书本学，向领导学，向师傅学，向同事学，不断丰富自己的知识结构和才干，培养良好的学习习惯，为创建公司的美好明天而努力。

项目性工作总结 项目经理工作计划篇二

为了务实抓好20__年的安全生产工作，根据矿井的实际情况，坚持“安全发展”的科学理念，着重从防灾和治灾入手，采取科学有效的防治措施和强硬手段，大力提升矿井安全保障能力，预防事故发生。

一、指导思想：

认清形势和认真贯彻落实科学发展观，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全工作方针，切实强化安全基础投入与管理，狠抓《内蒙古煤矿安全质量标准化》的实施，本着“力除隐患，落实责任”原则，有效防止安全事故发生，不断延长安全生产周期。

二、奋斗目标：

1、全年无重伤以上事故。

2、轻伤事故控制在0.9人次/以下。

3、安全质量标准化确保到二级。

3、安全教育培训合格率为100%。

4、隐患排查整改合格率为100%。

三、组织领导：

1、成立安全生产工作领导小组。

组 长：李向阳

副组长：张传银、杨青、王桂华

成 员：李传国、李二勇、张晓敏、张宇。

2、成立安全生产目标监督管理小组，做到分工明确、责任细化、指挥协调、监督落实到位。

四、重点工作：

1、认清工程建设的严峻形势，切实体现“关爱生命，以人为本”的安全理念。统筹协调、科学规划，保持矿井健康有序发展。

2、全年安全工作实行分阶段考核：一是千方百计的实现半年安全工作目标；二是实现全年安全工作奋斗目标。制定切实可行的阶段考核目标，严格考核兑现。

3、抓住重点、措施要准、工作要实、全面细化安全管理。

(1)以“一通三防”作为全年日常安全工作的核心，扎实做好“一通三防”日常监督管理工作。要把通风系统整治作为

促进矿井安全生产的首要任务来抓。落实专人负责，定期对治理效果进行专题分析。认真落实瓦斯管理制度，加强局部通风管理，杜绝瓦斯超限作业。强化监控系统维护与管理。加强临时停风停电管理，必须严格按措施执行到位。

(2) 以细化预防“顶板事故、机运事故”的发生作为日常安全工作监管重点。工程项目严格按工程质量考核及其规程措施落实监督，认真抓狠抓斜坡提升的日常规范管理，不断改善机运环境。

(3) 高度重视防治水工作，排水设备、设施检修工作，水仓清理和供电系统维护，确保不发生淹井事故。

(4) 充分发挥现场管理人员安全管理作用，做到指挥、协调、监督到位。

4、立足现场、强化监管、狠抓落实。

(1) 充分激发全项目员工狠抓现场安全作用的发挥，实行每月安全奖惩挂钩考核，认真抓好各级人员岗位责任制的落实。

(2) 规范管理，继续深入开展隐患排查治理工作。采取综合监管措施，加大自查自纠力度，执行安全隐患责任追究制度，认真落实安全隐患的处理及其复查验收工作。

(3) 打击违章，彻底纠正不良操作习惯，对违章行为进行综合治理。

(4) 认真吸取教训，对矿井发生的各类事故都必须采取“四不放过”的原则，进行追查处理。

5、不断提高职工安全保障能力。通过多种形势的思想教育和安全技能培训，切实增强员工的安全意识和事故处置能力，实现“我要安全”的和谐理念，达到创造安全生产环境共同

享受，实现平安共同幸福的宗旨。

6、加快资金落实、设备投入、合理施工布局。安全生产工作是一项长期艰巨性的工作。通过采取更加有效的措施和更加扎实的工作，促进我项目安全生产形势持续稳定发展。

五、隐患排查方面

为了确保安全生产建设，始终坚持“以人为本、安全第一”

的方针，以查“三违”查“隐患”，杜绝各类事故为重点，坚持每月一次安全隐患排查，对存在的问题落实责任人、整改时间、整改措施进行整改，并安排专人按期回查，未按期完成者严格按制度处罚，坚持每周雷打不动的安全例会，并向职工认真贯彻学习上级文件精神，及时总结上月安全工作存在问题及下月的安全工作部署。

六、严格值班制度。

为了充分发挥矿级领导在安全生产建设过程中的关键作用，及时发现和消除安全隐患，在正常生产建设和整改过程中，每班至少有一名领导现场带班，并做到与工人同时下井、同时出井，严格执行井下交接班制度，上一班带班人员在井下向接班的带班人员详细说明井下安全情况、存在问题及处理结果，认真填写带班、交接班记录，每月月底制定下一月领导带班计划，汇总上一月领导带班完成情况，并在公示栏内公示，接受职工监督，严格考核兑现。

七、完善各项规章制度

制定20__年应急救援预案、灾害预防处理计划，并组织演练。制定完善安全生产管理制度，进一步规范职工的操作行为，同时强化制度的落实，利用每月安全例会、班前会进行贯彻学习，真正使制度能扎根于每位职工，使执行制度成为一种

习惯，从而起到促进管理、促进安全生产建设的作用。

八、贯彻落实文件精神，组织开展安全活动

根据上级文件精神要求和企业的安排部署，认真组织开展各项安全活动，在认真开展活动期间，悬挂张贴安全标语，组织安全宣誓、应急演练等活动，进一步增强全项目干部职工的安全意识，提高职工遵章守纪的自觉性，形成人人重视安全、人人关注安全的良好氛围。

开展形式多样的安全宣传活动，定期组织全项目职工观看安全教育片，进行安全知识竞赛活动等，通过这些活动在职工中营造自觉守法、守纪的良好氛围，促进我项目安全生产平稳发展。

项目性工作总结 项目经理工作计划篇三

浏览次数：34 核心提示：随着“一带一路”战略的提出，我国企业“走出去”的步伐日益加快，而今中国资本引领国际工程建设由传统的国际工程承包(简称epc)模式开始向海外投资(bot□ppp)模式转型。

从当前的国际经济形势看，大多数国家更愿意中国企业以投资的形势参与该国的发展建设。这是因为：这类模式不仅可以减轻东道国的财政负担，还可以使中国企业获得长期、稳定的收益，并为东道国政府干预提供了有效的途径。

因此，近几年来，海外投资业务被许多企业及国家所追捧，纷纷由epc向bot□ppp转型。然而，以笔者所见，海外投资业务存在着比epc更高的风险，必须引起企业的高度重视，否则一旦亏损，可能贯穿项目整个运营期。

01海外项目投资的主要风险

政治风险：因政治环境、政策法规发生变化给投资企业带来经济损失，包括征收、汇兑限制、战争及政治**、政府违约等风险。它是所有风险中最不可预测和防范的风险，并且一旦发生，将给投资者带来毁灭性损失。

决策风险：

有些企业在开拓市场时，东道国提出须承包商投资才能拿到项目，由于国内缺乏专门的海外投资风险评估机构以帮助企业分析和评估海外投资项目的可行性，企业又受到信息渠道、市场经验、判断能力等因素的限制，极易在没有准确计算投资回报并衡量投资风险的情况下做出盲目投资的决策，给企业带来严重损失。

融资风险：

相对于国内融资渠道来说，中国企业境外融资渠道较为狭窄，大多是采用项目融资的方式，部分企业也采取了境外发债等融资方式，但总体来说利用国际资本的融资能力还有待提高。

此外，项目融资大多是十几年的融资期限，其间必然受到国际资本市场的影响，如利率变化、汇率波动等，一旦发生不利于海外投资企业的变化，则会导致投资成本急剧增加，进而无法实现预期的投资回报。

市场风险：

包括市场消纳风险、市场价格变动风险、市场竞争风险等。

税收和法律风险：

由于东道国与我国的法律体制存在差异，也会给海外投资企业带来风险，涉及环保、税务、劳动就业等各方面法规。

管理风险：

海外投资项目在工程建设和项目运营过程中均存在一定的管理风险，如合同变更风险、合同签署不严谨带来的风险。

人才风险：

目前许多从事跨国经营的企业还没有建立起现代化的人力资本观念，海外投资业务执行过程中具有丰富融资经验、法律经验、商务经验、项目执行经验等方面的人才还很匮乏，高素质人才的培养速度无法与企业海外投资业务的发展速度相匹配。

此外，企业海外投资还会面临产品标准规范风险、宗教习俗风险、自然灾害风险等其他风险。

02应对措施

应对措施一：投保海外投资保险

以中国信保海外投资保险业务为例，该业务是中国信保为鼓励投资者进行海外投资，对投资者因投资所在国发生的汇兑限制、征收、战争及政治**，以及违约风险造成的经济损失进行赔偿的政策性保险业务。

中国信保对企业项目的信用风险进行评估和定价，制定和实施承保方案，帮助企业管理和转移风险，这是“走出去”企业目前可以选择的有效的风险控制方式。

在项目立项前，首先参考中国出口信用保险公司每年定期发布的针对全球国家的《国家风险分析报告》，可为海外投资企业进行风险级别及正确的决策提供重要保障。

当发生风险事件时，企业在理赔申请得到审批通过之后可以

获得相应的损失赔偿，从而减少经济损失。

在项目初期，企业可以借助大型国际投资咨询公司的专业力量，对东道国的政治、经济、法律、税收、优惠政策等条件进行充分调研，取得相应的专项报告，并在投资前进行充分的实地考察。

尤其是市场消纳问题，需要权威的中介机构提供专业报告，如果东道国自身无法消纳，要看是否签署了销售给第三国的合同，在当地有多少投资竞争对手，同时进入运营期后能否保证预期的投资回报。

此外，“汇兑限制”也是常常欠考虑的因素之一。在有汇兑限制的东道国，需外汇管理部门或央行批准才能进行外汇的汇入汇出，投资企业必须提前了解相关政策，如相关审批流程、审批时限、有无成功获批案例等，否则资金无法按时到位，将对项目的工期、投资回报等造成一系列不可小视的影响。

在项目评估期，企业应按照自身的投资评价体系和模板，计算出投资回收期、投资回报率等一系列指标，报投委会审批。

在项目执行阶段，要不断总结投资决策成功的经验和失败的教训，同时要研究同类企业投资失败的案例，作为前车之鉴，避免重蹈覆辙，逐步摸索出适合本企业的投资决策体系。

应对措施三：采用多元化的股权投资形式

首先，在预计投资回报达标的情况下，可在项目公司层面，适当让渡给东道国政府部分资源股(干股)，以取得一定的本国企业身份，有利于项目公司获得东道国对其的政策支持。

以电力开发为例，如东道国电力部(或电力公司)在中国企业投资的项目公司里占有一定比例的股份，对电费的按时支付

会有所帮助;此外，也可以帮助中国企业协调在当地的税收等相关问题。

总之，尽量采用“双赢”原则，使东道国也能在项目公司受益。

其次，可以让渡项目公司部分股权给财务投资人，如国新国际、丝路基金等大型金融机构，当然，最终要保证中国投资企业的绝对控股。这些财务投资人的引入，可以大大节省中国企业资本金的投入，获得财务杠杆利益。

第三，要密切关注汇率、利率等走势的变化，采用货币掉期、利率掉期、远期结售汇等多种金融衍生品锁定资本成本、保证投资回报。

应对措施四：争取两国政府的政策支持

首先，要关注以下问题：两国政府是否签署了双边保护协定、以两国政府为主体做出的承诺、受保护的投资财产种类、对外投资者的投资及与投资相关的业务活动是否给予公平待遇，以及对外投资财产的征收、国有化措施及补偿、投资及收益的回收、投资争议的解决等。

其次，对于低附加值的劳动力应多雇佣当地员工，采购也尽量本土化。拉动当地的经济和就业，对于东道国给与项目公司的政策稳定性和税收支持等都是不无裨益的。

第三，承担一定的社会责任，对东道国进行适当捐赠，有利于树立投资企业形象，保持东道国对项目公司的支持。

第四，迎合中国政府的战略和政策导向，例如在“一带一路”的重点国家投资，对于中国进口依赖性大的资源类进行投资等，都会得到中国政府的大力支持，在政府审批流程、审批效率、保费费率、国家补贴等领域使企业获得优惠。

应对措施五：加强内部管理，构建风险预警系统

企业需建立相配套的事中监督和控制程序，保证预先计划和方案的正确实施，在东道国的政治经济环境和项目公司自身发生变化时，必须有应急预案，采取及时的补救措施，避免投资风险进一步恶化。

企业要加强对项目公司的法人治理结构管理，既要充分授权，又要监管到位，确保建设期的顺利实施和运营期的款项回收，这些都是确保投资回报的重要因素。

应对措施六：加强各类人才培养，重视风险教育和培训

企业要重视风险教育，培养出一批在法律、税收、融资、项目管理等领域的专业人才，即便中介机构提供了专业报告，也需要企业自身的专业人才进行职业判断，以供领导决策。

因为有的中介出于自身利益的角度考虑，提供的报告有可能偏颇；而且大部分中介的报告上都有免责条款，完全依赖中介报告做出错误决策，中介机构是不承担责任的。所以，一味地依赖中介是欠妥的，要定期将企业核心团队送到国内外接受正规培训，并且要注重实践中总结摸索经验。

在项目进入运行期后，在东道国要持续较长的时间，因此，培养一批当地员工也是非常必要的，既能节约劳动力成本，又能保证人员长期稳定的工作。

总之，海外投资风险丛生，中国企业必须给予高度重视，并且采取积极有效的应对措施，使企业在海外投资浪潮中立于不败之地，破浪前行。

原标题:ppp项目对策：应对国际bot/ppp项目风险六个措施

项目性工作总结 项目经理工作计划篇四

质量计划需要回答的是假如通过各种质量相关活动来确保项目达到预期的质量目标。质量计划中的重要输入是质量目标，而质量目标来源于用户需求和商业目标，项目质量计划根据质量目标定制，包括质量确保计划和质量跟踪控制计划。

质量属性包括了正确、可用等功能性属性，也包括了性能，安全，易用，可维护等非功能性属性。各质量属性间本身也存在正负相互作用力，提高某个质量属性会导致其他质量属性受影响，也会使项目进度成本等其他要素受到影响。项目进度成本有限，不可能满足任何的质量需要，因此必须系统的确定各质量属性满足的优先级，满足的度。这里面有qfd系统的方法，也能够参考kano模型真正找到我们投入不多的时间和成本就能大幅增加客户满足度的易用性需求。

因此质量目标应该包含两方面的内容，一方面是功能性的质量目标，主要以产品的无故障运行时间和产品的现场故障密度来定义。另一方面则是非功能性的质量目标，应该根据非功能性需求中对应的质量属性来定义。只有明确的定义了质量目标才能够去计划和安排质量相关的活动。质量成本分为coq好质量成本和copq坏质量成本，质量是设计出来的而不是检验出来的，有了质量成本指标能够很好的衡量项目总体的生产率和效率，衡量项目进行中的质量水平。

需求和总体设计类文档一般需要评审，防止前期的缺陷泄露。另外一个重要的原则就是您认为当前任务执行人无法很好的确保产出物的质量的时候都需要进行评审。我们一再强调评审不是解决成员责任心的问题，评审最重要的作用是要发现潜在的问题，并挖掘遗漏。

对于测试首先需要确定测试的方法论，假如测试方法论没有很好的和生命周期模型配合，则会出现测试和研发工作脱节并出现较大干扰。因此测试方法论对功能性质量确保会产生

很多的影响，确定了测试方法论后再考虑测试的一些计划和策略，这里面包括了对功能性需求和非功能性需求的测试计划和策略。测试是整个产品的最后一道防线，但仍然需要注意到软件质量不是测试出来的，而是设计和研发出来的，测试发现太多的问题只能说明整个团队技能水平不足，我们的过程和规范不成熟，测试是驱动项目和组织去改进质量水平。

1. 项目的质量目标(包括功能性属性和非功能性属性的质量需要)
2. 各质量属性相互约束分析, 满足的优先级和成本效益分析(kano,qfd)
3. 潜在的质量问题和应对分析(评审，培训，代码走查)
4. 各阶段的质量目标分解(qfd)
5. 项目的质量控制策略(评审安排，覆盖率，培训，测试安排)
6. 非功能性质量需求对软件生命周期各阶段的影响，对测试的影响
7. 质量属性满足的优先级和成本效益分析
8. 质量确保计划

项目性工作总结 项目经理工作计划篇五

记得以前有朋友问我的人生理想是什么，我的回答是要成功，住别墅开跑车等，数年后我总结：成功和成就恰恰青睐那些有生存危机的人，而疏远那些志向高远的人！一个人理想太远大和没有任何理想一样，都难以成功！所以在我的字典里，理想这个词通常被解释为信念；信念这个词通常被解释为责任；

责任这个词通常被解释为职业道德。

把追求责任心和追求道德的完善作为目标的人一定会走向成功!

伴着新年的鞭炮声和吉祥如意的亲朋好友的祝福我们开心地迎来了20__年。

在电视剧《奋斗》中，徐志森对他的儿子陆涛说：“你想用你的青春做些什么？”我又在我的青春里做些什么？我希望自己在迈入三十的门槛时无需频频回首，自信而坚定，双手捧满了收获的果实。

一、指导思想：

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以_经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标：

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户-资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线做到严谨、务实、高效，不折腾，不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

项目性工作总结 项目经理工作计划篇六

1、年销售目标

1)：作业本年销售目标300万元/年。以每年10%-20%的销售额递增。

2、销售方向

1、本地市场，以xx市为根基，向周边县级市场拓展业务

1)□xx市区各批发市场发展经销商，每个批发市场必须发展一名以上经销商(长青路批发市场除外)其他市场尽量全面发展

客户。

2)□xx市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。企业许配合零售文具店配货和配送。

3)□xx市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，潜力较大。

4)□xx地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限企业的产品，或了解蓝辉印务有限企业的产品。

2、外地市场

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等以及一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级(地市级)批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

1)关系维护

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

2) 售后协调

目前情况下，我企业应以：“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给企业增加一个制胜的筹码。

1、定价原则

- 1)：拉大批零差价，调动代理积极性；
- 2)：结合批量，鼓励大量多批；
- 3)：以成本为基础，以同类产品价格作为参考，使价格具有竞争力；
- 4)：顺应市场变化，及时灵活调整。

2、目的

- 1)：树立蓝辉印务有限企业的产品标准形象，扩大其影响；
- 2)：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

开拓市场，争取客源

销售部将配合企业整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日记志。以月度销售任务完成情况及工作日记志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

与企业其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与企业其他部门密切联系，互相配合，充分发挥企业的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分利用多种广告形式推荐企业产品，宣传企业，努力提高企业知名度。

项目性工作总结 项目经理工作计划篇七

(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。

(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。

3、认真管理项目合同。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。

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。