

2023年投标部门计划与思路(实用7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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

投标部门计划与思路篇一

总结xx年的服务工作，为了更好的开展好xx年的客服工作，根据《客服工作手则》及相关规定，制定xx年计划如下：

以xx下发的《****文件》为指导，以“提高服务质量”为宗旨，以“客户满意度为标准”。

1、搞好岗前培训，端正服务态度，提高员工业务水平。主要开展普通话培训，微笑服务培训，文明用语培训。

2、深入开展客户满意度调查，通过信访、回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改，努力提高服务质量。

3、开设“党员先锋模范岗”，发挥党员先锋模范作用，以此牵引提高服务质量。

1、全体职工必须严格按xx要求，努力学习，提高工作标准，增进业务水平，切实把下半年客服工作推进到一个新台阶。

2、每名职工要制定出自己下半年个人工作计划，工作计划标准要高，要切实可行，并认真落实。

3、其它事宜由公司另行通知。

投标部门计划与思路篇二

转眼间20xx年即将画上句号，加入公司这个大集体也有一年之久，回首这一年的工作有欢笑也有艰辛，非常感谢公司给我这样一个平台，让我能够在自己热衷的工作上发挥自己所学，实现自己的价值；同时也要感谢部门的同事创建这么一个融洽、和谐、互助的工作环境，使我收获了成长、快乐和友谊，也让我在平时日常的工作中能够感觉到家人似的温暖和鼓励。正是因为有这样良好的工作环境，令我在工作中不断学习不断进步，逐渐提升自己的专业技能。同时为公司为部门的发展贡献了自己的一点绵薄之力。以下就是我一年来的工作总结及心得：

刚入职公司预算部的时候，了解到公司主要是以暖通工程为主，总感觉投标预算应该是每个项目都千篇一律大同小异，所以在编制投标文件的时候只要稍加改动就可以放之四海而皆准。随着工作时间的推移，我渐渐的开始了解和发现原来以前的思想观念是错误的，并且对我们现在所从事的工作是致命的。投标预算是一项非常细致的和需要耐心的工作，千里之堤溃于蚁穴，一个微小的细节被忽略都可能导致整个标书被废弃。所以每次在封标之前都是动用全体部门同事逐页检查和一一核对确保万无一失。要想在这条路上走得更远，认真细致、耐心谨慎、戒骄戒躁的心态是必不可少的。

以前由于很少接触过投标预算这项工作，所以刚开始的时候感觉无从下手，一个很少的工作任务都感觉很吃力，也走了不少的弯路，出现了不少错误，受过领导的严厉批评，所以那时有一阵时间感觉到很沮丧和低落，但是渐渐的在部门领导和同事的悉心指导和帮助下，从最基础的开始，如熟悉定额计价办法、清单规范等，了解湖南省颁发的各项文件，有不懂的地方都是部门同事不厌其烦帮我指导讲解，再加上自己的领悟和总结前面的经验教训慢慢的工作开始步入正轨，越来越得心应手。经过这几个个月的工作实践，自己对投标预算有了一个全面的认识，熟悉了各项计价规范和政策性文件，

基本上能独立完成投标函、计价部分等投标文件的编制工作，同时也积累了一定的经验：如招标文件中哪些部分是需要重点把握和核实的，针对不同的招标方式和不同的评标办法怎样去有针对性的有效的编制投标文件，投标价格相比控制价要做出一个怎样的调整，在封标的关键阶段应注意哪些细节部分等。投标预算是一项精细的工作，我也认识到要想在这项工作中做到真正的游刃有余还有很长的一段路需要自己去脚踏实地的走完。

这几个月的工作经历，虽然让我有了很大的提升和进步，同时它也像一面镜子，照出了自己的缺点与不足。我意识到自己主动积极性方面有所欠缺，同时对待工作任务有拖延的习惯，不到最后一刻就不去逼迫自己提前完成任务，这些都阻碍了自己的发展，在以后的工作中要尽量克服自己的缺点。经常有人说：造价与施工是不分的，我还是很认同的观点的。工程造价需要有丰富的实践经验做支撑，只有真正的了解和熟悉了现场的施工技术和各项施工工艺才能把报价做到万无一失。由于自己以前从事的是石油化工项目有关的工作，在暖通工程这方面没有什么经验和感官的认识，对其中的施工技术和工序特征都比较陌生，这对于我从事这方面的预算是一个比较致命的缺陷。我希望在以后的工作中能对症下药，丰富自己的施工现场经验，克服个性中的盲点，努力让自己达到一个新的高度。

20xx年即将过去，接下来又是一个新的起点新的挑战，我希望在以后的工作中能时刻保持谦虚谨慎、认真负责的工作态度去对待任何一项工作任务，通过不断的发现认识缺点错误到弥补纠正这样一个循环的过程来提升自己，完善自己。业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随，只要勤奋努力，善于思考总结，怀揣着对这份工作的热爱和最初的梦想，我相信自己在这条路上会越走越顺，梦想与现实的距离也会越拉越近。

最后，衷心的祝愿公司在新的一年里蓬勃发展、业绩蒸蒸日上开创新的辉煌；祝福公司领导及部门同事事业长虹、万事

如意！

投标部门计划与思路篇三

培训全年工作计划是配合企业年度工作目标、完成全年工作任务的有力保障，一般来讲，设计年度企业培训计划主要有三个目的：

可控化：通过采用调研确定需求、对比确定内容、成本倒推培训内容、忙闲拟合培训效果等方式，科学合理的设计年度培训计划，以实现企业层面培训工作可控。

针对性：通过采用多元化的培训需求调研方式，尽可能全方位的了解不同层面、不同岗位、不同工种的员工对于培训工作的需求分析情况。

可测性：在设计具体培训内容、培训方式、培训频次及培训覆盖率的时候，做好培训计划制定的事前工作，通过培训效果的历史数据对比、分层分类图表分析、有效培训形式的聚类分析等方法。

从培训需求的源头出发，结合企业整体培训经费情况，针对每类培训内容设计有针对性的培训实施方式、培训评估方式，清晰界定培训对象、培训效果责任主体，确保培训效果的可测性。

首先，企业的年度培训工作计划必须服务于企业上一级主管部门对企业培训工作计划的指导意见，必须服务于企业自身的战略要求及年度工作要求，在此基础上需要结合企业自身企业培训工作现状全面展开。

其次，充分考虑内部、外部环境的变化，保持适当弹性的原则；促使企业和员工共同发展的原则。培训需求分析涉及三个层次的分析，分别是“公司决策层面的分析、执行层面的分

析、具体岗位工作人员的分析”。这种分析结构有助于从不同角度了解企业及其工作人员现在及未来的培训需要，从而提高培训需求分析的合理性、真实性、有效性。

第三，在进行培训需求配比分析的时候，充分考虑培训内容、课时、培训方式、师资配备、培训经费、培训对象等特点，设计科学合理的培训需求配比模型，确保培训计划可控、可行。

第四，在确定了企业培训工作计划的具体框架之后，需要设计分层、分类、分级的企业培训工作计划。培训计划初稿出台之后，建议企业进行内部讨论、确认、修订以形成征求意见稿、审核稿，并经公司领导批准，形成报批稿，最终形成下发稿，以指导企业及下属各单位的企业培训工作。

投标部门计划与思路篇四

一、完善制度，规范管理

县招标投标中心是我县进行工程建设招投标、国有经营性土地和矿产资源开采权交易、国有和集体产权交易、政府采购等集中交易场。为规范对中心的管理，我们根据上级文件精神，修改、规范并上报了《关于进一步加强国有资产监督管理的意见》、《xxxx县行政事业单位经营性国有资产管理暂行办法》、《xxxx县招标投标中心运作方案》、《关于规范我县招标投标工作和加强中心建设的若干意见》、《xxxx县产权交易中心管理办法》和《xxxx县政府采购管理办法》等配套文件。

二、配置设备，规范服务

中心为交易各方提供设施配套、功能齐全、环境优雅、公正高效的服务环境，交易大厅可容纳xxxxxx人，为国有经营性土地交易，国有和集体产权交易提供理想的交易场所。按照“高标准配备、高科技含量、高效率服务”的要求，不断

加大软硬件设备的投入，大厅配置了投影仪、摄像机、数码相机、中控系统等设备，还安装了通讯工具干扰系统，屏蔽了大厅内所有“空中信号”，保证交易过程信息保密安全，同时开标评标区数字化监控系统设备已向政府争取资金添置。

三、逐步完善，规范运作

县招标投标中心是一个新生事物，为了规范招投标活动中的各项工作，我们采取了在边操作边总结的办法，逐步建立了一系列业务操作程序。

二是制定《政府采购工作流程》。首先结合本地供应商的实际特点，重新制定的《政府采购工作流程》，新的工作流程简化了采购程序，配合会计核算中心加大了对采购资金的监管力度，使采购活动更快捷，采购人和供应商更方便，更重要的是节约了采购成本；其次为节约采购成本，体现招标投标中心的作用，中心对原有政府采购规模进行了调整，未达到一定的采购规模的采购活动不单独举行，待同类型采购标的累积到一定规模后再进行一次招标。

三是加强现场秩序管理。对各类招标交易会议，要求投标单位由交易代表人参加，严格控制人数和到会时间并签到，要求招标单位将招标程序及有关注意事项事前公开化，要求评委严格遵守评标纪律。

四、内外监管，规范行为

中心坚持内外监督并重。内部监督主要从信息发布、资格预审、招标方式等方面进行事前监督；从评委抽定、招标会议、开标评标、定标等方面进行事中监督；从中标公示、合同签订、履约验收等方面进行事后监督，各类交易活动进入中心后，接受纪检^v门、行政服务中心管理委员会和相关职能部门三个层面的统一监管，县纪委^v门对产权交易中心履行职能情况，各类交易是否合法合规等进行监督检查；行政

服务中心管理专门履行对交权交易中心的监管职能，相关职能部门依法认真履行对相关交易活动的行业管理和监督职能，通过三个层面监管，保证整个交易平台运作的统一、规范和有序。外部监督则主要通过聘请社会各界人士作为行风监督员、公布监督电话等，突出中心和交易市场在依法行政、软硬环境、服务质量与工作人员形象等方面实施的社会监督。

招标投标工作涉及方方面面，是对现有行政管理模式的一项重要改革，是权力的再调整、利益的再分配、改革的再深化，在发展和推进中存在不少困难和问题。

二是具体运作办法还需逐步规范健全。招标投标工作中的各种工作程序，如公开招标、邀请招标、竞争性谈判采购及询价采购等的具体操作程序都还有待于在实践完善总结，特别是对于评标专家库的使用问题，专家的标准是如何界定问题对县一级没有明确的操作标准，若是每个招标活动都动用赣州市的专家库，必定会增加招标活动的成本，就如何建立使用评家专家库的具体办法还需进一步解决。

三是监管力度仍需加大。由于监管环节相对薄弱，许多单位对政府采购工作有不足认识，少数单位甚至认为由自己单位采购物品，用自己的钱，应该由自己说了算，甚至出现了不履约的情况。针对此类情况，为加强各行政事业单位的依法行政、依法采购意识，建议财政、审计等相关职能部门加强监督管理工作，确保政府采购政策和成果能得以落实、执行。

一、规范招标投标工作和招标投标中心的监督管理体制

招标投标活动在县行政服务中心管理委员会及其办公室的统一领导下，实行日常管理、行业监督、行政监察和市场交易服务相对独立、相互衔接的监督管理体制。

县行政服务中心管理委员会为本级招标投标、产权交易及有形市场建设工作的领导机构，负责本级政府采购、产权交易及

有形市场建设工作重大问题的决策，承担市场交易活动重大事项的领导和协调职能。

县行政服务中心管理委员会办公室对招标投标中心和有形市场的工作进行日常管理和协调。

招标投标中心负责政府采购和产权交易活动的具体操作。

有形市场为市场交易活动提供场所和服务。

各行业行政监督部门依法履行本行业相关市场交易活动的行政监督职能。

纪检^v部门依法督促规范招标投标工作、推进招标投标中心建设并对招标投标中心、有形市场、各行政监督部门及其工作人员的履职情况进行行政监察。

二、规范明确招标投标中心的职能

其主要职能是

（三）承担政府赋予的其他职能。

三、规范进入招标投标中心交易的范围。

依照法律和有关规定必须以招标、拍卖、挂牌等方式进行交易的项目，应当进入招标投标中心和有形市场公开交易。

xx□政府采购项目。一是使用财政性资金采购《政府集中采购目录》以内的或采购限额标准以上的货物、服务项目，以及公立医院的药品、医疗器械采购项目等；二是工程建设项目招投标：如建筑工程、水利工程、路桥工程、装修工程等建筑工程项目。

xx□产权交易项目。一是房产交易，主要是负责房屋所有权交易，包括房屋所有权交易的信息收集、发布、咨询、统计和上报以及房屋所有权交易的登记、交割等中介服务；二是土地交易，根据国有土地管理法规，土地用于建设与开发供应，除涉及国家安全与保密外，都须向社会公开，并实行土地使用权招投、拍卖、挂牌出让；三是矿产以及自然资源的开发利用，包括探矿权和采矿权的转让（包括自然资源开发利用权转让）；四是国有、集体事业单位产权（含经营权）交易，指国有控股企业、集体企业产权的转让（含国有集体抵押权人转让被抵押的产权）以及行政事业单位的综合性资产的转让都须公开挂牌交易；五是林业产权交易，即国有、集体林产业转让。

xx□其他需政府重点监管的公共权益与服务（包括交通线路营运权、市政设施经营权、户外广告权等）。

四、强化行政监督，规范招标投标工作的运行。

规范招标投标工作和招标投标中心建设涉及各部门职能与利益关系的重新调整，各有关部门要加强领导，明确分工，落实责任，努力形成政府负总责、行政服务中心管理委员会办公室抓协调、各部门齐参与的领导机制和工作机制，切实做好有关招标投标新旧体制的转换和衔接，确保招标投标中心建设顺利推进，以进一步规范我县招标投标工作。行政服务中心管理委员会办公室，要根据国家法律、法规和政策规定，制定协调招标投标市场监督管理的办法；招标投标中心和有形市场要坚持公开、公平、公正的原则，围绕“规范、便捷、透明、高效、廉洁”的目标，加强队伍建设、基础设施建设和制度建设，不断增强服务意识，提高服务水平，努力为招标投标活动提供业务精通、设施优良、服务高效的平台。

县发改委、财政、国资、规划建设、国土、交通、水利、矿产、房产、林业等有关行政监督部门要继续依法履行行业管理和监督职能，督促有关项目进场交易，对招标投标等各类交

易活动进行监督管理，从严查处招投标活动中的违法违纪行为。

县国资、国土和招投标监督管理等部门（单位）在办理国有产权、土地使用权变更登记手续或受理招标情况备案时，凡涉及产权转让、土地出让和建设工程交易的，必须要求产权出让方（或受让方）或招标人提供招投标中心出具的产权或土地交易凭证或建设工程项目成交确认书，方可办理或受理。工商行政管理部门在办理企业设立、变更登记时，凡涉及国有、集体产权转让或国有土地使用权出让的，必须要求企业提供招投标中心出具的产权或土地交易凭证。

纪检^v^门要认真履行监察职能，加大督查力度，对各部门贯彻执行有关招投标中心建设的情况开展监督检查，坚决杜绝和纠正有令不行、有禁不止的行为，保证政令畅通，为我县招投标市场的健康、有序发展提供保证。

投标部门计划与思路篇五

以市局20xx年上半年基教科工作计划为指导，以中心校辅导区工作计划为操作框架，强化乡镇范围内的和谐教育和优质教育。以提升实施新课程水*为目标，努力实施科学的教学管理，进一步强化教学五认真工作，完善教学评价，引导师生形成良好的教与学的氛围，提升教育教学质量和管理品位，深化学校特色建设及学生习惯的培养，用全面发展、均衡发展“高质轻负”的要求努力打造高质量的乡镇基础教育。

一、教学管理目标。

继续完善教育教学评价制度。一是完善教育教学月考核工作，把握评价的导向作用。二是继续做好对各级骨干教师的培养考核管理。三是强化层级管理机制，实行行政蹲点兼年级组长。规范年级组长、教研组长角色意识，强化工作职责。四是强化教师工作的务实意识和教学五认真的执行意识，进一

步规范学校现代化教学设施下教师教学行为。五是强化学生学习习惯的培养，加强学风建设。

二、全面提高教育教学质量目标。

一是坚持全面育人的教育质量观，牢固树立学校教育育人为本、德育为先的观念，努力构建学校、家庭、社会相互协调沟通的学校德育体系，增强学校德育工作的有效性和针对性。二是进一步规范教师教学行为，强化质量意识，规范过程管理，采取切实有效的措施，提高学科教学质量，确保达到全市上游水*。努力达成语数合格率95%。三是进一步强化英语教学工作，措施到位，责任到人，确保合格率达80%以上，优秀率达60%以上。

三、教学研究目标。

一是加强各教研组的个性化教学研究，增强教师的研究能力。确立以培养学生良好学习习惯为重点的教学研究内容，全面提升学生的学习习惯和学习质量。二是加强新课程实施的研究，加强课堂教学校本新模式的研究。

四、特色教育目标。

进一步加强校本美术教材的教学指导和教学管理。抓实校级音乐、美术书法兴趣小趣活动及特长教师的培训工作。强化学校艺术教育，积极准备相关节目，确保质量，迎接20xx年市小学生文娱会演。进一步规范小学科教师责任意识。开展周六半日兴趣小组活动。强化管理，提升活动质量。

五、息技术教育目标。

投标部门计划与思路篇六

纵观一年我司的物流管理现状，相对比较差，物流成本费用支

出偏高。在企业物流这块，我司主要涉及以下四个物流模块：

一、采购物流

采购物流是采购员与供应商达成定单后，关于物料到我司所涉及到的物流活动。由于我司所购大宗物料多由供应商提供“门到门”的服务一条龙，负责装卸、承运。供应商把物料歇完后，仓库负责报检入库手续。所以在此方面的投入资金已经以固定的比例包含在产品价格中，只会随我司购入物品的数量而等比例增加。将进料物流权交给供应商可以极大地减少我司对物流投入的精力，只要进料物流投入的资金不是有很大的弹性，我司在以后仍可以延续这种方式。

采购员应根据定单的排量、库存量来合理地安排采购量，胶料和铜丝的库存周期控制在一周之内，独家供应的紧急用品长期备用小批量库存外，其余物品库存周期应控制在一周之内或零库存。把原库存量先用掉，如不行就更换包装返还客户，依此降低我司库存成本费用。

加强各部门的采购管理力度，所需的采购物品均开“原材料申请单”交于市场采购部，统一采购，降低零散采购的成本支出。部门所用物品的时间应合理地安排符合采购员的采购周期，降低特采的费用投资。所购回的物品均报检入库，所需部门开“领料单”领用，拒绝不经品管、仓库直接使用，导致的损失应有当事人负相应的责任。

二、生产物流

生产物流主要是物品用量与工作所需的合理有效地衔接，包括将原材料、半成品从原材料仓库(或半成品放置区)转移生产线上或返回和产成品入库过程中所涉及物品、人员、车辆及机械设备工作流程顺畅转换的一系列物流活动。

由于我司生产产品的特殊性，生产中所接触的物料一般都较

为沉重，往往需要借助搬运工具如行车、叉车、液压车等进行，且每天发生较为频繁，极其耗费人力。由于所能借助的工具器材并非人人都会使用、都有权使用，所以经常会造成资源的闲置和浪费。对于一些简易的工具器材，最好能对所有的员工进行正规培训，确保每人都能够熟练地、规范地操作。对于叉车等一些相对复杂的工具器材，要确保每班都有人员会操作。为员工提供最大限度的工作支持，有利于提高员工的生产积极性，提高生产效率。

在物品用量方面生产部已加强管理，所需物品均开“领料单”领用，控制在生产过程中“多”的浪费，并把生产用品和半成品放置在合理区域，降低了堆置工作现场影响生产。加强员工的技术性培训，降低生产过程的不良浪费和特用现象，严控报废品的产出和人员闲职、机械等待现象。合理有效地安排“人机”协调流畅性，加强品质管理，提高生产绩效。

三、销售物流

销售过程中的物流主要包括产品销售及产品外加工(例如辐照加工)过程中涉及的物流活动。销售物流在我司整个物流体系中占有绝对地位，也是我司投入资金较大且可以由我司自主调控的一部分物流。我司应加强物流公司运输管理，降低物流成本支出。十月份前我没接手管理之前，所用的承运公司存在以下问题：

1、帐务块

物流公司每月对帐时间在月底，有的没有对帐单；有的发票与托运单一起拿过来，导致多开，只能做个记录；有的发票开不出来，或每月的发票金额开不够；有的结款帐期不定：一个月、两个月、三个月的都有；有的提货人直接把留我司的那张单据带走，月底对帐无法对起来。每月的单据查询都很困难，因为只有张婷婷那边的手工记帐，有的登记，有的干脆不记。

2、货物承运方面

由于物流公司没有把货物准时运输到客户地，业务员就草率地跟承运公司叫嚷，导致自己最后礼亏，错误还在自己。物流公司在承运我司的货物中无视货物安全，导致磨损，客户不能接收，要求退/换货。客户要求退/换货的线材，不加以保护包装，直发物流，导致再次破损，线材磨损更严重，损失更大。有转发物流的货物，驾驶员按照经验发承运公司。

3、车辆的调度

销售内勤根据以往的习惯哪家物流公司方便叫哪家，有时候一天来两次。我司驾驶员晚上回来，明知明天中午进仓不晚，偏叫外面的车。有时同一地方一天跑两次，驾驶员气的无话可言。

经过三个月的物流整顿，加强承运公司的管理，已提高了整体管理水平。现实如下：

1、帐务方面

每天物流公司所托的货物底单都在我这边登记，每家承运公司都有自己的帐务报表，便于查询与做帐。当天的物流托运单，当天做帐，有误差当时就发现、解决，不留后患到明天。现在物流公司在每月二十五号结帐，他们拿着对帐单过来对帐，有问题当时解决，没问题回去开票。二十六号前把发票缴过来，三十号为“结款日”，帐期为九十天(顺丰和转发物流除外)。

2、车辆的调度

现在公司车辆有我来调度，谁想用车，经过确认，填写《派车单》缴到我处，指派车辆。我司驾驶员在工作八小时内接/送无锡、常州的货物或人员，之后转发物流货物。同一个地

方的货物当天集中在一起送过去，下班之后去“辅照”，不耽误第二天的工作安排。看看“出车看板”，就知道驾驶员去什么地方，更有利于车辆的合理调度。

物流公司这块正在整顿，按照服务、价格、安全和时效性占优势的承运公司，相对符合我司承运标准的物流公司，签定“承运协议”来实行“区域制”（见附件）。销售内勤知道这个区域就是这家物流公司承运，经济、安全、便捷。物流公司的上门提货，能有效地降低我司驾驶员转运物流公司的费用支出。

3、货物承运方面

物流公司在与我司签定的“承运协议”中明确规定，运输破损承运公司应做出相应的赔偿，他们在承运中也加强安全防护，大大地降低了转运中的破损。如有磨损，客户也会配合着我们取证，依裁定物流公司的相应赔偿。

由于处在“经济危机”的浪潮上，公司在降低各方面的成本支出，物流承运价格的降低协调，符合我司接受范围的，继续合作，否则寻找新物流公司替换。争取逐步降低驾驶员转发物流公司的费用，让其上门提货。努力把运输物流这块制度健全、管理更合理、服务更完善，从此提高我司物流服务平台。

四、废旧物回收物流

我司在这块仍然处于“混乱”状态，公司的废旧品没能有效地管理、入帐、处置。

首先，关于供应商的回收物应加强管理，如纸箱、空线轴、托盘的放置和处置。生产部门所用完的纸箱、空线轴、托盘要分开摆放，占用我司有限使用场地，使生产现场更加紧凑，给工作现场带来不安全因素，存在隐患。我司应与供应商友

好协商，把要回收的物品来一趟带走一次，降低我司管理费用。把供应商不回收的物品及时办理入库手续，进行有效分解。

其次，公司的废旧品的管理。大量的生产废旧品促使废品库管理“哭不堪言”了，在废品库这边入库的报废线材没有入帐，再说入帐数量与实际重量也是有误差。废旧品的放置一直是废品库的头疼事情，随心所欲的管理模式，想怎么放就怎么放，哪怕只剩抬脚走路的小道。剥出的废铜和废皮这边放，那边放；生产废料只顾的堆，从不管怎么放置合理。没有进行合理区域规划、划分和放置，导致废旧品混乱。一旦发生火灾，人员逃生几率很小，造成的损失无法挽回。

针对废品库的管理我们市场部仓库要进行管理，首先要完善公司废旧品管理文件，规定和程序。其次凡是入废品库的物品都要入帐，有帐可查。再次进行合理的区域划分，给予定位管理，集中放置。最后加强安全管理，提高员工安全意识，禁止明火作业。下班后关闭电源，以防短路发生火灾。

总之，我司在物流管理方面比较散漫，各种环节浪费比较严重，应加强每步环节的控制措施，从而有效地降低浪费和成本支出。提高员工的节约意识，进行采购物流、生产物流、销售物流和废旧物回收物流的培训，促使我司的物流总成本支出达到最低化、最优化，才能使处在“经济危机”的“-宏业”继续前行。

投标部门计划与思路篇七

实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，

这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。三是加大有贷客户的资金“入社率”，通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵（）押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

在保证自己新发放贷款量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事

人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

从目前实际看，银行发放信用贷款的基本条件是：

四是企业经营管理规范，无逃废债、欠息等不良信用记录 信贷适用范围

经工商行政管理机关核准登记的企（事）业法人、其他经济组织、个体工商户，并符合《贷款通则》和银行规定的要求。

小额信贷是一种城乡低收入阶层为服务对象的小规模的金融服务方式。小额信贷旨在通过金融服务为贫困农户或微型企业提供获得自我就业和自我发展的机会，促进其走向自我生存和发展。它既是一种金融服务的创新，又是一种扶贫的重要方式。小额信用贷款[microcredit]是以个人或家庭为核心的经营类贷款，其主要的服务对象为广大工商个体户、小作坊、小业主。贷款金额一般为10万元以下，1000元以上。小额信用贷款是微小贷款在技术和实际应用上的延伸。借款人不需要提供担保。其特征就是债务人无需提供抵押品或第三方担保仅凭自己的信誉就能取得贷款，并以借款人信用程度作为还款保证的。由于这种贷款方式风险较大，一般要对借款方的经济效益、经营管理水*、发展前景等情况进行详细的考察，以降低风险。

小额信贷在国际上产生于20世纪60—70年代，最初目的是消除贫困和发展农业生产。资金的发放主要是通过国家的金融机构或合作组织、资金主要用于农业生产和技术的改造，贷款的发放对象主要是男性、贷款发放一般是低息、无息、资金来源是*的补贴或各种公基金。

从目前实际看，小额信用贷款的基本条件是：

一是*大陆居民；

二是有稳定的住址和工作或经营地点；

三是有稳定的收入来源；

四是无不良信用记录，贷款用途不能作为炒股，赌博等行为。

信贷计划是指根据国家的方针政策和国民经济发展的要求，规划计划期内信贷资金的来源和数量、信贷资金的运用和数量；规划流通中现金的增加或减少，现金的投放或回笼数量，是国家动员和分配信贷资金的计划，又称“综合信贷计划”。信贷计划包括信贷收支计划和现金收支计划。它既是国民经济计划的组成部分，又是实现宏观经济目标的重要保证和手段，一般由信贷计划表和信贷计划编制说明两个部分组成。信贷计划资金来源项目包括银行自有资金、当年结余、金融债券、各项存款、货币发行和其他来源六个部分。信贷计划资金运用项目，包括各项贷款、金银外汇占款上交财政税利、财政透支借款等四个部分。

我国信贷计划的发展：改革开放前为统有统贷的管理体制。1979年开始实行信贷差额包干的办法。1984年以后实行“统一计划划分资金、实贷实存、相互融通”的信贷资金管理辦法，将央行与专业银行的资金分开。1995年以后央行制定了商业银行资产负债比例管理方法，逐步完善信贷计划体制，最后完全过渡到比例管理。长期以来，信贷计划以贷款限额方式进行管理，这在一定程度上有利于控制货币供应量，保持物价稳定，促进国民经济持续，快速、健康发展。但由于贷款资源不按市场经济规律配置，不利于从根本上提高信贷资产量。

划分资金、实贷实存、相互融通”的信贷资金管理辦法，将央行与专业银行的资金分开。1995年以后——央行制定了商业银行资产负债比例管理方法，逐步完善信贷计划体制，最

后完全过渡到比例管理。长期以来，信贷计划以贷款限额方式进行管理，这在一定程度上有利于控制货币供应量，保持物价稳定，促进国民经济持续、快速、健康发展。但由于贷款资源不按市场经济规律配置，不利于从根本上提高信贷资产质量。