

劳务公司管理制度完整版 公司经营管理方案(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

劳务公司管理制度完整版篇一

为进一步提高全市企业管理水平，增强企业市场竞争力，市政府确定，今年在全市范围内组织开展“企业管理创新年”活动。

一、总体要求

企业战略管理、精细化管理为重点，坚持继承、借鉴和创新相结合，引导企业不断丰富管理内涵，探索具有自身特点的管理模式和方式方法，推动企业管理创新，引导企业建立健全现代企业管理体系，促进企业管理由传统经验型向现代管理转变。

二、活动内容

(一) 深化企业制度创新。按照现代企业制度的要求，针对重点民营工业企业，大力引进职业经理，规范股东大会、董事会、监事会和经营管理层“三会一层”权责，建立健全责权统一、运转协调、有效制衡的法人治理结构。加快推进企业决策、用人分配、绩效管理、企业文化等机制创新，完善职工特别是一线职工薪酬激励机制，增强企业发展活力和动力。

（二）强化企业战略管理。引导企业准确把握国内外宏观经济和市场形势，认真研究国家产业政策，明确发展方向，搞好发展战略规划。各县区要组织专家帮助重点企业搞好发展定位，抓好战略规划编制与实施。全市选取30家骨干企业，指导帮助其编制企业中长期发展规划。

（三）推广实施精细化管理。引导企业加强对生产经营各个环节、领域、流程的控制，建立健全各项规章制度和操作规范，通过加强基础管理挖潜力、降成本、增效益。有计划组织企业负责人到先进企业进行考察学习，促进企业开展精细化管理。

（四）开展企业管理对标活动。分行业、分阶

段选取不同内容的企业管理标杆，组织企业对照标杆找差距，不断研究改进企业管理办法。加快信息技术、现代管理技术与企业生产的融合，推进企业管理持续改进。

（五）开展企业管理“三创建”活动。深入开展现场管理样板企业、诚信示范企业和管理信息化示范企业创建活动，及时总结我市企业管理创新方面的先进经验，树立典型，并适时举办现场观摩会，以先进典型带动企业管理创新。年终分别评选20家现场管理样板企业、诚信示范企业和管理信息化示范企业。

（六）积极开展管理咨询和诊断。与有关高校联合搭建企业管理创新平台，利用企业管理的前沿理论和管理方式，在质量、安全、节能、成本控制、风险控制、技术创新、信用管理等方面，为企业无偿提供信息引导和服务。

（七）加强企业信息技术应用推广。大力支持信息技术与传统产业结合的集成创新，进一步推动计算机管理信息系统、制造资源计划、业务流程重组、供应链管理和客户关系管理等技术的应用，积极发展电子商务，建立完善企业信息化管

理系统。

（八）加强企业家队伍建设。分期分批组织优秀企业经营管理人員赴高校培训学习，推荐优秀经营者参加国家、省组织的职业经理人培训，鼓励企业聘用职业经理，努力提高企业家队伍整体素质。

（九）开展“和谐劳动关系企业”创建活动。以维护企业正常生产秩序为重点，着力化解企业的不和谐劳动关系，维护企业及员工的合法权益。组织召开“和谐劳动关系企业”经验交流会，引导企业建立健全规章制度，落实劳动合同、工资、社会保险、劳动保护、安全生产、民主管理等制度。

三、组织实施

位要结合实际，组织企业积极开展“企业管理创新年”活动。要引导企业重视管理，不断创新管理机制，积极开展好管理创新活动，促进企业管理水平的全面提高。要通过多种形式，深入宣传活动的重要意义，广泛发动企业参与。

（二）注重引导扶持。进一步完善促进企业加强管理的政策措施，大力推动企业管理创新。市政府将对为全市企业管理工作作出突出贡献的企业和管理创新成果进行表彰。各县区要积极建立企业管理创新激励机制，鼓励企业管理创新。

（三）狠抓工作落实。各级各有关部门、单位要加强对企业的分类指导，帮助企业研究制订管理标准和管理规范。同时，要对照活动内容，明确目标，细化措施，认真抓好组织落实。

劳务公司管理制度完整版篇二

根据股份公司20xx年生产经营目标管理方案，结合公司的实际情况，考虑到小麦市场、销售市场和行业微利等特性，在充分听取各部门意见和建议的基础上，制定20xx年生产经营

管理方案。

方案共分三个部分：

一、营销目标：

国内销售市场同比增长20%、出口市场同比增长50%，全麦粉市场开发要有突破性的进展，全麦粉销售量力争全年突破5000吨。

二、营销思路：

1、内增外扩，内外市场同步，尽最大努力扩大外销；延伸关联系列产品出口；整合资源，优化压缩产品品种、创新全麦粉营销，坚持“诚信、合作、和谐、积德的营销理念。

2、实施分公司运营，设立专用粉销售公司，通用粉销售公司，终端销售公司。

三、营销原则

1、对外销售系列产品原则上实行先款后货。新开发的市场，需实行先货后款，必须通过公司论证方可履行。

2、股份公司副产品事业线，承揽销售事业线的付产品，一律实行预付款。

3、股份公司相关单位的业务往来，按照双方签订的合同执行。

4、股份公司、集团公司指令业务、慰问品、试验品所需的样品，每月统一由公司财务部与股份财务总部结算，从公司上缴股份公司折旧中扣除。

5、直销厂家，似合作方的诚信度、知信度，以合同的方式约定。

6、出口业务

(1) 直接出口：实行预付定金及信用证结算模式。

(2) 内贸出口：定金不能低于标的货款额的20%，提货前付清全额货款。

(3) 边贸出口：一律实行先款后货。

7、代销业务，实行先款后货的结算原则，实行有偿代理销售，支付佣金。

8、终端市场（直接供应生产厂家已经合作的客户，无货款风险的，实行货到付款，货款周期按照合同约定执行。

四、营销管理

1、规范业务洽谈、合同签订、签批等营销基础工作，提高营销人员和质量服务意识，树立营销新理念。

2、加快货物搬运、装卸、中转等环节的流转速度，达到高效和谐之运营。

3、费用定额控制，增强成本核算，实行超利润奖励。

4、各项奖惩制度，按月落实兑现，销售人员实行末尾淘汰。

5、增强市场应变能力，快速解决市场出现的各种问题，加大市场的服务意识。

6、专用粉烘焙演示、全麦粉市场开发等市场活动，似市场所需而定。

五、组织原则

（一）内销市场：实行部长负责制分公司运营。按照设立的分公司配备三名分公司经理。

（二）外销市场：实行部长负责制，配一名业务经理，协助责任部长工作。

（三）责任部长的管理的原则

1、内销市场：实行定市场、定区域、定任务的管理原则。统揽成品管理、货物发运、市场开发、市场管理和所辖的市场问题处理。

2、外销市场：基于20xx出口配额许可制，以烘焙粉、混合淀粉出口为主，逐步带动小麦淀粉、谷朊粉、玉米淀粉及后续系列产品出口；统揽出口商品检验、港口通关和相关的问题处理；负责出口货物的承运；办理出口退税等相关工作。

（四）责任部长的权利与义务：按照责任部长组织管理原则，行使权力和义务。

2、按照销售任务，考核分公司业绩和末尾业务人员的优化淘汰及提成的分配。

3、负责市场筹划、市场开发、渠道建设，合作方优化及货款风险规避和各项政策、制度的落实。

4、取消部长职务补助，实行与业务人员利益捆绑的分配模式。

（五）分公司经理权利与义务

5、按照销售任务，考核各个业务人员的业绩，对业务人员，每季度实行一次末尾淘汰，负责销售业务人员收入的分配。

6、负责所属市场筹划、市场开发和区域的小型活动方案制定。

7、负责所属区域的渠道建设，优选合作方，保证公司制订的价格严格执行，保证各项政策、制度落实到位。

8、确保中转货物的安全，在销售过程中所造成的损失百分之百地承担连带经济责任（管理程序控制）。

9、取消业务经理提成分配模式，实行与业务人员利益捆绑的分配模式。

三、考核：按照部长考核分公司经理及分公司经理考核业务人员的组织要求进行。

（一）考核办法

1、对销售业务人员每月考核一次，考核范围。

（1）销售量。

（2）新市场开发份额。

（3）出差时间。

（4）市场纪律。

2、考核指标

（1）销售计划完成率80%。

（2）新市场开发10%。

（3）市场纪律10%。

（4）在市场的实际时间每月不得低于18天。

（二）处罚措施

1、当月因主观原因不能正常完成销售计划量，除提成下降外，在每月6日的销

售会中深刻检讨。

2、累计一季度不能完成目标计划任务的业务员，按比例实行末尾淘汰。

3、分公司经理：按照全年的销量业绩考核。完不成全年计划90%的分公司经理

年底予以解聘。

4、非因产品质量问题，出现的退货和货物丢失，业务当事人，要承担100%经济

责任，分公司经理承担连带责任。

（三）具体考核细则由销售部、出口事业部另定。

四、收入与分配原则

（一）以实现的销售收入，根据不同品种，盈利能力，按照百分比率计提方式进

行分配。

（二）根据不同市场区域、市场结构、市场特性、盈利能力设立百分比计提率。

1、流通粉市场

（1）超出价格以上销售收入部分（指打入公司帐和公司卡内的实际金额开票，开票价格超出公司规定价格以上部分（毛利部分），扣除增值税，剩余部分直接奖励业给业务人员。

2、销售提成比率（指20xx年已经发货的市场）：

（1）完成当月计划销售量100%以上，提成比率1%。

（2）完成当月计划销售量80%以上，提成比率%。

（3）完成当月计划销售量60%以上，提成比率%。

（4）完成当月计划销售量60%以下，提成比率%。

3、终端市场（指直接销售给工厂使用）提成额：

（1）先货后款（克明、裕湘）完成当月计划销售量100%，每吨提成8元。

（2）先款后货□xx年已经合作的，完成当月计划销售量100%，每吨提成20元。

□3□20xx年开发的新终端市场，先款后货的，按照每吨提成比率1%计提。先货后款的每吨提成10元。

4、内贸、边贸（以人民币结算，需商检的业务）销售每吨提成13元。

5、内贸、边贸（以人民币结算，无需商检的业务）销售每吨提成15元。

6、贴牌业务：所有对外贴牌加工业务，每吨提成10元。

7□20xx年已经形成的成熟专用粉市场

（1）完成当月计划销售量100%以上，提成比率%。

（2）完成当月计划销售量80%以上，提成比率%。

(3) 完成当月计划销售量60%以上，提成比率1%。

(4) 完成当月计划销售量低于60%，提成比率%。

8、特殊专用粉

(1) 高筋粉（蛋白含量60%、70%），每吨销售提成%。

(2) 谷朊粉（直接从合作方包装用于贸易），每吨销售提成%。

(5) 小麦淀粉（直接从合作方包装，用于出口），每吨销售提成1%。

(6) 玉米淀粉（直接从合作方包装，用于出口），每吨销售提成1%。

(7) 烘焙粉、混合淀粉（以外汇结算价,含退税），全额预付款，每吨提成%□tt结算，每吨提成%(其中：业务人员提成%，剩余%和%用以拆借烘焙粉专项资金利息)。

(8) 烘焙粉、混合淀粉（以人民币结算），全额预付款，每吨提成%；预付20%定金结算，每吨提成%（其中：业务人员提成1%，剩余%和%用以拆借烘焙粉专项资金利息）。

9、全麦粉□20xx年6月份以前（市场开发期），每吨销售提成，按照销售价格的%计提□20xx年7月—12月份，按照销售价格%计提。

10、通过股份公司各个销售部门引领开发的市场，按实现销售收入，根据不同品种的提成比率进行计提，引领的当事人与公司实际运作的业务人员，按照50%比50%进行计提分配。

三）新开发市场（当月开发市场发货按照以下提成比率计提，

次月按照正常提成标准执行)

1、新开发市场销售提成比率（以销售收入计提）

1) 新开发市场当月完成30吨，提成比率%。

2) 新开发市场当月完成60吨，提成比率%。

四) 内外、销售部长、分公司经理收入分配及费用方案；

1、内、外销售部长收入与分配：全年内外销商品粉万吨，人均吨提成元计提；超额完成全年销量，超量部分的提成提高15%，全年未完成万吨销售量，按欠量数，每降低1%，吨提成下降%。

2、分公司经理收入与分配，由销售部按照各个品种的提成比率提取分配，分配方案由销售部制定。为激励分公司经理、区域经理，努力完成今年计划销售量，三名分公司经理和出口部区域经理享受公司平均岗位工资。

3、出口部区域经理：仍然执行销售提成分配模式，对指定区域的特殊业务实行工作派遣。

4、费用

(1) 电话费：藤玉玲、贾留敏600元/月，梁志文、周昆、刘振兴、张剑松300元/月、师培今200元/月，承运人员李金伟300元/月，马保玉200元/月，刘金梅100元/月，张禹100元/月，罗华伟200元/月，孙冬生100元，韩磊100元/月。

(2) 部长旅差费标准：本省180元/天、外省每天220元/天、特区280元/天。

(3) 分公司经理及出口部区域经理旅差费标准：本120元/天、外省140元/天、特区180元/天。

五) 新开发市场的销售费用报销

新开发的市场，指在空白市场开发的专用粉、通用粉、终端客户。公司指定业务人员，指定区域，当月开发一个车皮（58吨）以上者，除按照以上新市场开发提成标准计外，补贴当月指定区域1000元的市场旅差费，随提成一起发放，次月业务续运营的不再补贴，按照正常提成分配。

五、客户返利

1、流通市场，根据每月销售数量，以优惠的形式直接返给合作方，返利金额为：通用粉：月销售量当月达到120吨以上者，每吨返利10元；月销售量在240吨至360吨之间，每吨返利20元，月销售量达到360吨以上者，每吨返利30元。

2、专用粉（面包粉类和的糕点粉类），月销售量100吨以上者，每吨返利20元；月销售量达到150吨以上者，每吨返利30元；月销售量250吨以上者返利40元。

3、通过中介方中介合作的终端市场，根据销售量和公司的盈利能力，与中界方界定代理提成和返利金额，其他终端市场和新开发的市场，视市场开发和业务情况，以协议的方式界定。

4、边贸、内贸，合作方需通过我方办理商检的或无需商检的业务原则上不返利，一次性销售的标准粉不返利，确因业务所需，需返利的，必须由当事人和所属部门报告原因，经公司批准后方可执行。

六、市场纪律

1、负责大客户的业务人员，每月必须出差15天—22天。达不到者从提成中扣除20%。

2、销售业务人员，出差必须保证8点一晚上20点手机开机，做到联络畅通，否则无论停机、关机、无法接通等任何理由均实行罚款每次20元，若特殊情况向公司销售部报告除外。

3、销售人员出差期间，必须维护企业良好形象，不得从事违法或有损于企业形象的行为，保持企业的商业秘密，若出现违法，除当事人承担相关的法律责任外，公司对当事人给予解除劳动合同的处分。

4、对于窜货、串市场者，一经查处，进入机动队，取消销售业务人员的资格。

5、销售人员，销售xxxx以外的，发现一次，一律开除。

一、采购范围

1、小麦。

2、外购基础粉（基础、小麦淀粉、玉米淀粉、谷朊粉）及添加的辅料。

3、包装材料、设备、设备性材料、备件。

二、组织原则

（一）部长负责制的组织原则；实行分组采购的管理模式

1、小麦采购组。

2、基础份采购组。

3、包装材料、设备、设备性材料、设备备件。

（二）责任部长的管理的原则

1、统揽小麦、外购基础粉采购管理、货物发运、小麦市场开发和市场问题处理。

2、小麦采购必须严格执行订单采购，按照销售市场所需和品管部指定的数量品种采购。采购数量不得超过指令单正负20%。

3、基础粉、及基础粉的辅料采购，按照指令单的数量采购，不得超欠采购。

4、包装材料、设备、设备性材料、设备备件采购，必须严格按照每月的采购计划采购。

（三）责任部长的权利与义务。按照责任部长组织管理原则，行使权力和义务。

1、负责所属部的`全部工作，从业务人员的任用和市场监管到业务人员考核，费用的审批，市场客户走访，风险规避，计划任务完成及运营中的追溯管理。

2、按照采购任务，考核各个采购组业务人员的业绩，对业务人员，每季度实行一次末尾淘汰，负责采购业务组工作人员提成分配。

3、负责市场筹划、优选合作方，优化合作渠道，保证公司制订的价格严格执行，保证各项政策、制度落实到位。

4、确保采购的货物的安全，对在采购过程中因人为因素所造成的损失百分之百地承担连带经济责任（管理程序控制）。

四、收入与分配原则

（一）小麦采购：按照不同采购方式，实行费用包干提成的分配模式。

1、流通市场采购小麦的吨提成元。

2、中央直属库采购小麦吨提成元计提，河南以外区域采购的小麦a□小麦d的吨提成元。

（二）外购基础粉：外购基础份、谷朊份、小麦淀粉、玉米淀粉吨提成5元。

（三）通过贸易实现小麦d销售的，按照10元计提。

（四）包装材料、设备、设备性材料、设备备件采购，按照股份公司规定报销旅差费，享受后勤人员岗位工资待遇。

（五）部长收入：取消部长岗位补贴，全年完成内外销售万吨商品粉的原料、辅料、设备、设备性材料，按吨提成元计提；超额完成全年销量，超量部分的吨提成提高到元，全年未完成计划销售量的欠量部分，每下降1%，吨提成下降%。

五、市场纪律

1、采购业务人员必须严格按照责任部长的派遣，履行采购职责，对不按计划或指令采购，造成资金沉淀，除承担沉淀资金利息外，下岗反省；对采购劣质产品，要全额承担经济责任。

2、采购业务人员，出差必须保证8点一晚上20点手机开机，做到联络畅通，否则无论停机、关机、无法接通等任何理由均实行罚款每次50元，若特殊情况向部长报告除外。

1、采购人员出差期间，必须维护企业良好形象，不得从事违法或有损于企业形象的行为，保持企业的商业秘密，若出现违法，除当事人承担相关的法律责任外，公司对当事人给予解除劳动合同的处分。

2、采购人员，从事xxxx以外的采购工作，发现一次，一律开除。

一、分配原则：按照承揽的管理职能分类分配

- 1、制造部、品管部，以加工的吨件值进行分配，吨加工件值元/吨。
- 2、采购部、销售部、出口事业部的业务人员按照采购、销售管理方案进行分配。
- 3、成品库归属销售部管理，按照每月实际销售量计提分配基数进行分配。
- 4、管理部门：界定管理和业务人员，以设立系数的方式调整分配。
- 5、总务部、制造部、品管部部长、副部长取消岗位基本工资制，按照实际加工商品量，人均吨商品粉提成元计提，超出万吨以上的吨提成按1元计提，全年未完成计划销售量的欠量部分，每下降1%，吨提成下降%。以公司考核的方式发放。

二、分配模式：运用2、7、1、法则，设立a□b□c岗位，以考核设立岗位系数的方式进行分配。

七、本经营管理方案自20xx年元月1日起执行。因业务需要方案需变更，按照变更后的方案执行。

xxxx有限公司

20xx年元月1日

劳务公司管理制度完整版篇三

20xx年，寄递事业部网络运营在分公司领导的正确领导下，在各部室、各揽投部（站）、班组、支局（所（））的大力支持下，按照市公司的相关要求，认真落实上级文件精神，进

进一步加强专业、各揽投部（站）、各支局所基础管理，以规范两岗履职工作为重点，巩固营、投窗口规范化服务达标成果，提高监督检查工作效能，不断加大管理力度，有效地保障了xx邮政各项业务持续、快速、健康发展。

3、每日对xx到xx的邮路班车进行了监控，确保xx卸车时间在规定时间内；

4、有效对旺季运营进行了部署，制定了关于印发《xx区寄递事业部20xx—20xx年旺季生产作业组织方案》的通知，做好了人员外包工作。

6、20xx年11月安装了皮带机，更好地促进了邮件处理工作；

7、拟定下发了《关于进一步加强寄递安全管理的通知》，要求每个员工人人知悉，并签订中邮xx市xx区分公司寄递事业部安全责任书。

8、为确保中央脱贫攻坚专项巡视组a6016邮政专用信箱的寄递服务质量，规范处理流程，保障邮件安全，拟定了关于转发《做好渝中区a6016邮政信箱服务工作》的紧急通知。

9、按照《国家邮政局关于切实做好非洲猪瘟疫情防控工作的通知》，严格落实寄递渠道非洲疫情防控各项责任措施。拟定转发《xx市邮政管理局五分局关于进一步做好寄递渠道非洲猪瘟疫情防控工作的紧急通知》。

20xx年9月，寄递事业部成立，因系统整合、人员整合暂未到位，仍按原邮政和速递生产分别进行总结：

原邮政：

凤城投递部生产场地，设在xx区江南街道重钢大道151号，面

积3000m²。投递部车辆48辆，其中汽车19辆，电动三轮车19辆（租赁），摩托车10辆；配有pda44台（自有8台，租赁36台）；投递部下设5个团队，共计58人（其中：快包揽投团队9人，普邮团队25人，邮运团队5人、封发报刊内部处理团队10人，晏家投递团队9人），负责凤城街道、菩提街道、渡舟街道、晏家街道、江南街道地区城乡邮件投递。

邮件进出口频次：进口2次，出口1次。

1、抓管理、促生产：通过强化管理，向管理要效益□20xx年重管理，促生产，做好邮件时限处理和对银企帐单回收工作，快递包裹投递工作。银企回执要求投递员每天归班时对当日回收情况，次日回收单位作出说明。要求每月25日前银企回执回收率达93%以上，30日达95%以上。生产现场管理人员加强现场检查，进口邮件当日出班要求必须做到三清，归班对各段道进行检查，确保当日邮件妥投率达标。

2、整合资源□20xx年对原有投递站进行了的整合，有原来的6个班三轮车段道合并为5个三轮车段道。解决投递站的代班问题，解决了处理中心门岗问题。新增1条快包揽投段。提高工作效率。

3、协助专业公司做好各项营销工作，做到人人知晓项目，参与营销工作。特别是快递包裹，是团队的重点工作，也是跨年战役的重点项目，为确保该目标顺利完成，双十一，双十二期间组织大班组联合作业，外招7名临时性用工，处理中心做到全员停休，全员参与快包揽投工作，做到每天下午3点后到达的快包当天分装完毕，第二天早上7.30分前必须出班投递。当日妥投率达97%以上，三日妥投率达98.03%以上。对水果收寄做好支撑工作，细化工作职责，通过全团队努力完成该项目，建立公共末端取送点50个。

原速递：

原速递部共计一个凤城揽投部，设在xx分公司凤城揽投部内，面积178m²。揽投车辆13辆，其中燃油汽车4辆，租赁电动汽车7辆，电动三轮车2辆。配有pda14台；揽投部人员19人

（其中经理1人、账务1人、揽投人员11人，内部处理4人，收寄点2人）。邮件进出口频次：进口2次，出口2次。

20xx年xx邮政速递网络运行良好，投递及时率80%以上，有理由投诉邮件比例低于0.01%。邮件进口2频次，早上4：30左右为一频次进口邮件，上午8：00后下段邮件，11点以前完结。下午3：00为二频次邮件进口，当日下段当日投递完毕。

原邮政：快递包裹投递及时率达到99.35%；快递包裹投递及时妥投率达到97.94%。收寄、投递信息采集完整率达到99%。

原速递：标快及时妥投率达到85%；

2、进出口邮件时限：

原邮政：

快包：省际出口100%，省际进口98.59%，同城互寄95.52%。

普邮：省际出口100%，省际进口98.44%，同城互寄88.77%。

原速递：

标快：省际出口100%，省际进口97.73%，同城互寄98.51%。

快包：省际出口100%，省际进口94.93%，同城互寄93.56%。

3、对提升指标开展的工作：

原邮政：每月以规范两岗履职工作为重点，巩固营、投窗口规范化服务达标成果，提高监督检查工作效能，确保各项指

标的提升达标。

原速递：加强每日邮件进口清理，加强投递的深度以及频次，确保每日进口邮件的投递完成率。加强对揽投人员的投递技能提升培训学习，提升员工的工作素质，每周对员工的优秀工作给予表彰，对投递的问题及难题加强通报以及讨论。确保每日进口邮件的投递成功率的提升。

原邮政：全年无人身事故，严格执行车辆管理，每月台票组织至少一次安全学习，严禁公车私用，问题车辆及时报修，不准带问题车出行，每辆车的维修费用月均1000元左右。

原速递：全年无人身事故，计1次车辆事故，驾驶人蹇舜，驾驶车辆租赁充电面包车渝a06609[]驾驶员蹇舜在事故中记全责，无人身事故，车辆双方损失2100元。

新增设备[]20xx年使用新一代收寄系统，新增pda一台，详情单扫面维修一次。更新台式电脑1套。

20xx年4月新增4台租赁充电面包车，报废3台汽油面包车，每月的油耗由27000每月减到每月18000每月，汽车修理费由7000元左右每月降至3000元左右每月。

原邮政：邮件处理中心生产部门开展防火演练，指定吸烟区，预防安全事故的发生。对用户来人来电实行首问负责制，强调文明用语。

原速递：确保安全工作运行，租赁充电面包车每日一小检，一周到修理厂一次整检，2月左右1次全面保养。汽油面包车每日一小检，2周到修理厂一个整检，4个月左右一次全面保养。

寄递事业部原邮政、原速递邮件的实名制收寄要求做到100%，开箱验视要求做到100%[]20xx年查处一次揽收人员冷川没有

开箱验视，包裹为已签约客户博腾制药有限公司收寄的药品，无毒无害的粉末状邮件，被机场安检截留，确定邮件没有问题后，将邮件继续发往前程。就该事故严格考核揽投人员冷川以及内勤分拣人员，全员下班时间开会学习，并要求所有人员再次签字确认学习邮件安全收寄要求文件。

1、包裹揽收响应慢的问题仍然存在。

2、包裹投诉较多，未预约投递依然存在。

3、投递队伍人员结构老年化较严重。

4、城市末端公共取送点代办费报帐程序繁琐，严重影响客户与邮政合作的积极性。

5、汽油车老化、充电车经常冲不起电、线路问题，车辆问题较多，影响工作效率。投递员的揽收及时率不达标，影响客户满意度。投递的投诉质量还有待提升。

1、积极组织大家学习相关业务及《邮政通信服务规范》、《快递服务》国家标准、《快递业务操作指导规范》、《邮政行业安全防范工作规范》、《快递安全生产操作规范》，积极参加邮规网络学习，考试，积极参加邮政技能大赛，落实规范化服务标准的要求。通过各种学习提升大家的业务技能，减少投诉。

2、继续加强内部管理工作，力争虚假信息为0、银企月回收率达到99%以上，包裹当日妥投递达到97%，三日妥投率达到99%以上。

4、梳理包裹柜20xx年前未结算的费用，确保20xx年6月30日前顺利交接。

劳务公司管理制度完整版篇四

第一条为了响应国家关于“大众创业、万众创新”的号召，鼓励创客、创新、创业实践活动，深圳市_____有限公司创立了创客空间(以下简称创客空间)。为保证创客空间各项工作正常有序地开展，特制定本管理方案。

第二条创客空间是为创客开展创客活动和为创业团队开展硬件创新活动提供指导与帮助的服务性机构。创客空间的主要任务是帮助创客实现创客作品、为创业个人或团队实现产品化和市场化提供场地、工具设备及__设计技术支持等服务。

第三条创客空间具有孵化器功能。准许进入创客空间孵化的可以是暂时还未在工商行政管理部门进行登记的创业个人或团队；也可以是已经注册登记的小微企业。

第二章组织机构及职责

第四条为加强对创客空间的管理及更好的服务创客与创业者，设立创客空间管理委员会(以下简称管委会)，管委会成员由_____总经理、企业内部各创客团队负责人、外聘顾问组成。创客空间的日常管理由运营组负责，由管委会直接指导开展工作。创客空间聘请优秀创客及创业家、设计师、工程师等组成梦想顾问团，提供更好的创客及创业咨询帮助。

第五条管委会主要职责

- 1、确定创客空间的发展方向、目标和计划；
- 2、协调创客空间与公司其他部门的衔接、协调工作；
- 3、审核运营部各项规章制度，遴选适合人选，定期检查各项管理制度的落实执行情况；

4、针对入驻创客、创业项目的重大需求进行讨论协调。

第六条运营组主要职责

1、全面负责创客空间的日常管理工作，制定创客空间管理制度和年度工作思路；

2、组织策划开展周末创客、其他各类创客、创新、创业活动及培训课程；

4、负责对创客空间入驻个人、团体进行入驻资格审核；

5、对场地、工具、设备的定期维护保养，对安全性的定期检查；

6、负责创客空间及入驻项目的对外宣传、合作及市场推广等工作；

7、创客空间其他日常工作。

第七条梦想顾问团的工作职责

1、为创客、创业个人或团队提供个性化的咨询服务；

2、开展免费或有偿的课程培训服务；

3、发现、扶持有前途的项目或团队。

第三章入驻创客空间条件、程序与退出

第八条申请进驻创客空间的基本条件

1、具有完全民事行为能力的成年人。未成年人需经监护人知情和同意。

2、提交《创客/创业计划书》。

3、所有开发及经营活动须符合国家有关法律、法规、规章，不得从事危害国家安全的行为。

4、具有合约精神，愿意严格遵守相关管理规定，签订入驻合同。

第九条入驻创客空间申办程序

1、入驻创客空间需要提交的材料

(1) 入驻创客空间申请书；

(2) 《创客/创业计划书》；

(3) 身份证明复印件；

(4) 未成年人还需提供个人、家长承诺书及家长身份证明复印件。

2、办理程序

(1) 个人提交入驻相关申请材料及填写入驻基本情况表；

(2) 运营组对各项材料进行认真审查；

(3) 运营组将初审合格的资料上报管委会审批；

(4) 经管委会审批，研究确定入驻期限、特殊帮扶政策等有关事项；

(5) 运营组为入驻个人或团队办理注册手续，制作厂内通行证；

3、个人或团队入驻挂牌，正式开展工作。

第十条退出

1、入驻个人或团队合同期满，经运营组审核后方可退出：

(1)入驻期满后，应统一由运营部收回挂牌和相关证件；

(3)各入驻个人或团队在合同期满后，如仍符合入驻创客平台条件的，还可以续签合同延长入驻期，原则上入驻总期限不超过一年。

3、在入驻期间，管委会根据校运营组日常管理考核情况，认定入驻个人或团队有下列情况之一者，将发放《退出通知书》，要求其退出创客空间：

(1)签约后连续3周不入驻且而无正当理由的；

(2)对创客空间正常秩序造成严重干扰的；

(3)有重大安全隐患的；

(4)严重或屡次违反创客空间有关管理规定的；

(5)有转租行为，未办理相关手续，私自转租给其他经营者；

(6)其他不适宜继续入驻的情形。

第十一条入驻个人或团队在收到《退出通知书》后的3日内，须撤出人员，归还设备，清理场地，并办理有关手续。逾期不退出者，管委会将采取适当的法律手段强制退出。

第四章创客空间优惠服务措施

第十二条入驻个人或团队分为创客类和创业类。创客空间鼓励科技类型创业团队优先入驻，限制纯粹商贸类项目入驻。

第十三条创客空间按照相关规定为入驻个人或团队提供相应免费和优惠措施。

- 1、免费为入驻公司提供网络端口、电源接口、办公桌椅，资料柜等办公设备；
- 2、免费提供__设计咨询服务；
- 3、指导或协助办理工商、税务登记和变更、年检及企业代码等。
- 4、管委会安排专门人员对有市场前景的项目进行项目深度合作；
- 5、创客空间对于入驻的大学生创业每年给予一定的专项基金支持；
- 7、创客空间内定期开展交流活动；
- 8、协助创客或创业者解决其他有关事宜。

第十四条经验交流与指导

- 3、创客空间帮助入驻个人或团队分析、解决创客、创业过程中出现的问题和困难；
- 4、提供入驻个人或团队对外交流学习、参展的机会；

第五章创客空间管理

第十五条入驻个人、团队管理

- 7、入驻个人或团队需严格按照授权权限访问区域和操作设备；
- 8、入驻个人应高度重视设备及人身安全问题。

第十六条项目合作

- 1、创客创作的创客作品归本人所有。创客可以委托创客空间代为销售、展示或批量制作。
- 2、创业个人或团队对自己的创业项目自主经营、自负盈亏。创业个人或团队可以就具体项目和创客空间洽谈深度合作事宜。

第十七条创客基金和创业资金的管理

- 1、创客空间创客基金专款专用。创客基金使用范围：

- (1) 入驻个人或团队场地、环境的布置；
- (2) 设备、设施的购买；
- (3) 用于资助和支持创客普及教育课程及培训项目；
- (4) 用于举办和参加创客展会；
- (5) 扶持贫困大学生或社会青年进行创业。

- 1、管委会对入驻个人或团队项目资格进行审核；

- 2、运营组对场地设施、工具设备实施安全监控，预防不安全因素；

- 3、运营组对园区水电空调严格监控，防止浪费；

- 4、运营组对入驻个人或团队经营中存在的问题进行指导纠正；

劳务公司管理制度完整版篇五

企业的定位：

在目前市场经济竞争十分激烈的环境下，一个新创办的新型企业对自身的内涵及条件应充分地了解，为使企业在今后的发展壮大中避免失误，少走弯路，企业在开办初期就应有正确的定位，制定好相关策略，落实好措施。一些成功发展史的经验研究证明，一半企业是在诞生后的头三年内被淘汰。为了使企业能够长期生存，稳定发展，立于不败之地，企业制定长远的发展思路是十分必要的。

一：企业根据自身的条件及经济实力，定位在董事长的领导下，总经理负责制。以商贸为主，多元化经营并举；自我累积，滚动发展；自我约束，规避风险；立足本地，面向全国与世界接轨的具有开拓创新精神；具有制约与激励机制相结合的现代股份制企业。

二：商贸为主，多元化经营策略

企业根据目前的经济实力及人才等诸多因素创办初期经营一些有把握的，没有风险的短、平、快有经济效益的贸易活动，对企业既定一些效益基础，挂靠国有控股企业，规避风险，建立使企业长期有效益的商贸基地，细水长流，使企业发展壮大有坚强的经济后盾和源动力。例如：与石化企业，有色冶炼企业，大型钢铁企业直接挂钩发展业务等。

三：企业的发展思路

企业的稳定发展，初步设想分为三步走：

a□用1~2年时间建立现代化股份制企业的管理模式，使企业初具规模。经营规模有较大发展，争创利润在100~200万元左右，办公条件、人员素质、机构设置、制度化、管理初具现代化。企业内部制度与监督措施相制约，员工的福利待遇与经济效益相挂钩的分配激励机制。领导高层管理人员做到责、权、利既统一又制约，企业风险终身的规范化管理。

b□在企业稳定发展的基础上，企业开拓创新一些新的领域，为企业第二步战略发展壮大增加活力。我们提倡开拓创新精神，是有计划、有程序、有市场，不是盲目的创新开拓，是经过充分市场调研基础上有规范、有风险防范意识的开拓创新精神。

c□在一、二步战略的基础上，企业有了长足的发展，有一定的经济实力，创办一些高科技含量的实体，使企业具有科、工、贸、研相结合的现代化企业。

企业的经营管理：

成功的企业=市场+人才+管理。因此，一个清晰的有领导能力的企业家都清楚的认识到，企业管理对一个企业的发展壮大，创办成功与否是一个决定的因素。要管理好一个企业的发展壮大，创办成功与否是一个决定的因素。要管理好一个企业，也是对一个企业管理人员综合素质的考验。在竞争激烈的市场形势下，为使新生企业的员工都有危机感，企业有一套行之有效的规范化管理模式，能有效地防范风险与失误的产生。

经营管理模式：

企业经营什么？怎么经营？是商贸企业开始运转时的关键，因此，企业对市场的分析，市场的开拓，经验与政策的运用等捕捉好切入点。股份制企业是在董事会领导下的总经理负责制，并与责、权、利，企业的风险与个人效益相结合的管理模式。在经营方面做到制度与措施相结合，每一项业务的开展，做好详细调研报告，内容：市场分析——项目开发——市场开拓——风险的防范——经验政策等诸多因素和环节规范化管理。

市场调研

市场分析资金额度资金周转时间风险防范措施责任人资金回

笼情况审核人

财务管理：

市场的竞争实质是管理的竞争。俗话说：“管理出效益。”一个企业的稳定发展，注重企业的财务管理是企业成熟的必然趋势。因此企业管理要强化财会的意识，提高企业管理层财务知识，学好财务知识是做好财务管理的前提。其次公司就不断完善财务管理制度，制度不完善，公司的经营无从谈起。财务管理制度化有助于企业提高市场的竞争力；有助于及时解决企业经营过程中存在的诸多问题。财务管理重点的关键是将制度措施运行起来，而重中之重是执行、控制、反馈。

制度包括：经营计划与资金管理制度

财务负责人工作责任制度

财务控制制度

投资筹资管理制度

会计管理制度

相应处罚规定

以上这些制度，企业在今后的运行中逐步制定及规范化，由财务部门具体落实实施。

规范费用管理：

企业要保持长久稳定的发展，除了开展稷极有效地经营业务处，制定好一个费用开支标准，是费用管理的良好开端，企业应该在控制费用上多动脑筋，尽可能的削减日常开支，少花一块钱，多增一元钱的利润。在做到支出控制下，逐步提

高企业制定增加收入利润的战略。

本省内出差补助40元，本市内出租四一律不报销，其它情况根据实际条件制定措施。

企业在今后的长期业务开展中为了使责、权、利，既结合又制约，规避风险，企业制定一个审批权限制度势在必行。

资产权限审批表

工作事项资金额度审核核准审批

贷款支付50万元以上财务部董事长董事长

5万元以上财务部总经理董事长

5万元以下财务部付总经理总经理

业务接待费用500元以上财务部总经理董事长

500元以下财务部付总经理总经理

其它

利润的分配：

创办企业的艰辛是众所周之的，企业内部既有公平的竞争机制相应分配也是至关重要的。制定效益分配激励企业所有人员，提高增创效益的热情。

分配方案：

根据企业实际情况制定，董事会确定进行实施。

风险的防范及措施：

由于目前激励的市场竞争中，人为因素的增多，造成市场不规范现象，企业为了防患未然，避免失误给企业造成的风险，企业对风险影响要有一套制度及措施。

在企业的业务开展中，资金的投向除前面提到的审批权限规定外，凡动用到资金，一律与个人利益相挂钩。50万元以下造成风险的个人跟踪负责，方法为：（根据公司自身制定）。

综上所述，制度措施及要求，这是企业管理的一种手段，并非企业的目的，为使企业增创效益，保持健康稳定，规范化管理，使企业发展、壮大才是我们真的最终目标。