# 热力公司工程部工作计划(必备7篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-02-08

*热力公司工程部工作计划1学无止境，在任何一个地方都有自己需要学习的东西，我现如今在某公司身居高职，变成了众矢之的的人，为了保证自己在公司的威信、领导力以及得到大家的信任，让自己的工作更加顺利的开展，我为此制定了以下的工作计划：我是最近由总公...*

**热力公司工程部工作计划1**

学无止境，在任何一个地方都有自己需要学习的东西，我现如今在某公司身居高职，变成了众矢之的的人，为了保证自己在公司的威信、领导力以及得到大家的信任，让自己的工作更加顺利的开展，我为此制定了以下的工作计划：

我是最近由总公司空降过来的，我不难理解现在公司的员工们怎么看待我，他们都有自己跟随的一方，两个部门的主管都在争取这个位置，就在大家都觉得自己的直系领导才会上任的时候，我凭空出现了，坐到了总经理的位置，量谁心里都不会舒服。我首先要做的就是让他们对我服气，最开始我要他们对我的工作能力甘拜下风，然后再是人格魅力。比较他们都是我的部下，我以后的工作开展是需要他们的共同努力的，我这第一步就是消除他们心中的质疑和顾虑。

一、查找最近公司遇到的项目难题，简单的不看，就找最难解决的那个，然后亲自去解决它，这一点就足够让他们刮目相看了，反正总公司把我派过来，不就是解决难题的吗?

二、召集大家开会，我初来乍到，首先要做的就是先把公司目前的工作进展，项目详情都了解一遍，总结出公司目前存在的问题，并且集思广益，再给他们一些建议，让他们脱离现在项目中存在的问题，把自己雷厉风行的工作态度展示给他们看，让他们彻底打消工作偷懒的想法。

三、新官上任三把火，这是自古流传下来的道理，我这第一把火就是把公司这一个月所有迟到早退犯错的人，统统拉出来经常处罚，该扣工资的扣工作，该扣除年终奖的扣除年终奖，我也不管他的官大官小，这就是我的做事态度，绝不姑息，这第二把火，作为公司的总经理，多增加几条管理条例应该不是难事，我要让他们没有任何的空子可钻。这第三把火，宣布这一周都加班，把目前还未交付给客户或者是合作公司的项目尽快的完成，加班的时间按三倍工资算。绝对不允许出现拖欠的情况发生。

我要做的很简单，让他们初步的接受我，然后让他们知道我不是那种为人和善的领导，在我这里不谈任何的情面，我初来乍到的也没有什么人跟我有情面，提高大家工作效率是我的工作目标，增加大家的工作兴趣是我的工作努力方向，让他们变得团结一致，共同为公司的利益奋斗，这是我最终的目的。

我希望我的这个工作计划能让我，顺利的坐稳总经理的这个位置，职位越高，责任越大，这个道理我懂，所以我更是不能有一丝的疏漏。

**热力公司工程部工作计划2**

1、根据公司年度经营目标，制订公司度绩效考核体系。

2、按照度绩效考核体系，实施绩效管理。绩效考核组需全程监控，使绩效考核公平、公正、透明，真正发挥绩效考核的激励作用。使多劳者多得，少劳者少得，不劳者不得。能者给予上升的通道，庸者施以教育的机会。

3、根据考核结果，进行有效的面谈，倡扬先进，教育后进，给后进者改善教育进步的机会。

4、根据考核结果，不断改进考核体系，使考核体系更加完善，更能发挥激励的作用。

**热力公司工程部工作计划3**

1 热力产品及其市场营销概述

热力产品

电能和热能联合生产的方式称为热电联产， 热电联产企业的产品主要为电能和热能。作为能量， 这两种产品不同于一般产品的特殊性一是不能大量储存， 二是必须通过电网公司的电力网络和热力公司的热力网络转运后销售给终端用户。由于电网与热网的一次性投资大和非重复性建设项目都造成了这种转运网络的寡头垄断（Oligopoly）， 使得各类用户及其他上下游产业没有选择余地， 只能与其进行交易或服务。另一方面， 热电联产企业一般都位于城市的周边地区， 热电联产企业的建立与城市地域与规模密切相关。因此， 同一城市的热电联产企业数量不多且在较长时间内生产规模变化不大。所以， 同类生产企业之间也形成了垄断。热电联产企业又时刻受燃料供应的限制， 以及燃料涨价带来的成本上升的压力， 因此对热力产品的营销工作以及营销策略的研究日渐重要。

热力产品营销

目前， 热力销售工作处于被动状态， 主要是依赖热力公司下达的热力供应计划， 按照计划供应，热电联产企业不能够主动参与竞争。我国的电力企业（ 包括热电联产企业） 已经走向了市场， 但营销工作仍在或多或少地套用计划经济时期的经营管理模式。电力市场营销与一般意义的营销存在一定差距。热电联产企业应当根据市场规律建立合理的营销体系， 根据科学的市场营销理论注重品牌的包装和宣传， 根据市场需求合理调整产品价格， 加强与批发商（ 热力公司） 和直供用户的沟通并提高服务水平， 积极开拓直供用户， 减低企业单一买主的风险。

2 热力产品绿色营销

环保商品定位热力产品绿色电力

作为一种商品， 在营销过程中将商品的包装设计和绿色价格、绿色渠道、绿色促销相结合以引起消费者广泛的注意， 增加市场认购量。热电联产企业本身就是一种节能型的企业， 这是相对单一生产电能的企业的优势所在， 因此， 在营销过程中可以参考绿色电能的营销策略开展热能产品营销工作。发达国家绿色产品的共同特点是以绿色电价项目的形式启动， 将可再生电力作为一种区别于普通电力的特殊产品， 为其单独进行产品设计和价格制定， 从而避免提高所有用户的电价。

绿色产品价格支持

目前， 上海市绿色电力的上网电价实行政府定价或招标定价， 对绿色电力高出普通电力部分的价格， 政府给予上海市电力公司一定的定价权。高出普通电力的价格部分反映的是绿色电力的环境效益， 这部分价格的放开不会影响到电价的稳定， 因为用户具有选择权。如果价格定得不合理.他们可以选择不购买绿色电力。将来， 随着绿色电力市场规模的扩大， 绿色电力的价格必将得到相应的调整。

热力产品的价格策略也可以参考上海绿色电力的价格调整销售价格， 考虑绿色产品这一因素，从而提高热电联产企业的供热价格。另外， 热力产品的特性决定了这一特殊产品的营销策略不同于一般产品。首先， 热力产品购买方几乎只有热力集团这一单一购买方， 需求量的大小几乎和价格（ 非大幅度变化） 没有关系， 特别是民用采暖， 即价格的变化几乎不会对采暖量的供应造成影响。

3 非采暖季节热力产品营销

开拓蒸汽制冷市场促进 DSM热电联产企业的产品市场需求受季节性和天气的影响较大， 在冬季， 取暖需求大， 热电联产企业都在最大负荷下生产。但是在非采暖季节， 一般用户的民用采暖关停， 仅有部分重要用户和部分酒店的热水供应， 使热电联产企业的生产计划大幅减少。另外， 工业用户的减少也使得企业生产计划降低。由于热力产品的生产减少， 热电联产企业的利润受到严重影响。因此在非采暖季节开拓热力市场的热力产品营销工作显得尤为重要。

客户关系管理促进热力销售

根据市场营销学理论， 客户关系管理（CRM） 是指通过培养企业的最终客户、分销商和合作伙伴对本企业及其产品更积极的偏爱或偏好， 留住他们并以此提升企业业绩的一种营销策略。客户关系管理的目的是从客户利益和公司利润两方面实现顾客关系的价值最大化。客户关系管理对企业显然是有利的， 由于夏季热力产品需求量较低， 促销手段显得尤为重要， 因此热电联产企业更有必要开展 CRM工作。但是， 由于客户稳定或几乎不变， 因此热力产品的促销工作不同于其他产品。建立良好的供需关系和提高服务意识对产品的促销是必不可少的。热力产品的主要用户是热力公司， 而热力产品供应者有多个热电联产企业和一些较小规模的锅炉供热厂。在春季供应期结束后， 热力用户大幅萎缩。除了供热管线的约束外， 究竟选择哪个企业的产品是热力公司需要考虑的问题。

热力产品特性不同于一般产品， 因此热力产品营销也与一般产品不同。热力产品的营销不能完全套用一般产品的营销。热力产品的营销应当考虑机组电力需求， 应当考虑电网公司的调度计划， 合理地分配热力与电力的负荷。因此， 电力市场与热力市场营销又是相互约束和影响的。根据实际生产条件合理分配电热比来进行市场营销也是需要进一步研究的工作。

参考文献：

[1] 马非.刍议独立发电企业市场营销[ J] .湖北电力.20\_， 30（3）： 46- 47.

[2] 李先国.市场营销学[M]. 北京： 中国财政经济出版社，20\_.

[3] 郭国庆. 市场营销通论[M]. 北京： 中国人民大学出版社， 20\_.

**热力公司工程部工作计划4**

1、如未能招聘到适合的培训专员，培训工作由崔主管负责兼任培训专员，实施度培训计划。

2、根据公司实际状况及公司发展战略需要，制定度培训计划，并组织实施。

3、与外部培训机构联络，度拟将公司管理人员送往专业机构或大型知名百货企业参加培训，主要课程是商务礼仪、销售技能及服务理念这三大块，提高管理人员综合素质。

4、内部培训工作主要由培训专员开展，辅以各部门主管。继续开展视频培训学习，度每个部门根据实际工作情况，每周安排一次两个小时的课程。学完一个课程，撰写培训心得，并进行考试。整个年度持续不间断的学习，努力打造学习型组织，成长性团队。

5、对每月新入职员工进行入职培训，做到及时性、有效性，最快的让新进员工熟悉公司流程制度，了解公司企业文化，熟悉自己的工作职责。

**热力公司工程部工作计划5**

一、提高认识，切实增强做好供热工作的责任感和紧迫感

近年来，\*省城市供热事业发展迅速，对提高能源利用效率、改善大气环境、提高居民生活质量、优化经济发展环境发挥了重要作用。由于煤炭价格不断上涨，热价未作及时调整，供热企业亏损严重，供热工作遇到困难加大，保证群众冬季采暖的形势十分严峻。做好城市供热工作，确保群众冬季采暖，是践行“\*”、解决民生问题、维护群众利益的具体行动，是贯彻落实科学发展观、促进节能减排、建设资源节约型和环境友好型社会的必然要求。各级、各部门、各供热企业要从讲政治、保民生、促和谐的高度，进一步提高对城市供热工作重要性的认识，加强调查研究，制定有效措施，早谋划、早行动、早落实，防患于未然，确保冬季供热正常启动、安\*运行。

二、指导思想和目标任务

(一)指导思想。深入贯彻落实科学发展观，以维护群众切身利益为根本出发点，以安\*平稳供热、满足群众采暖需求为目标，以节能减排为着力点，坚持多措并举，完善配套政策，加快建立正常稳定的城市供热管理体制和运行机制，切实提高供热保障能力，推动供热行业健康有序发展。

(二)主要目标和工作任务。

1.加大热煤储备量，确保供热用煤需求。热煤储备量不低于每月需求量的50%。

2.供热成本和耗煤指标在现有基础上大幅度下降。到20\_年底，供热成本下降幅度不低于30%，每平方米供热面积耗煤降到20千克以下。

3.改革供热输配方式。到20\_年底，取消民用建筑蒸汽管网采暖供热，实现热水管网供热\*覆盖，供热系统网损控制在5%以内。

4.加快推进供热计量改革。新建建筑供热分户计量达到100%；积极推进既有建筑供热计量节能改造，到20\_年底济南、青岛市完成35%，其他设区城市完成25%，县级城市完成15%。

5.\*面提升供热服务质量。供热企业运行事故率控制在2‰以下，故障报修处理及时率100%，用户投诉处结率100%。

三、建立健\*城市供热长效机制，确保供热采暖平稳运行

(一)建立城市供热用煤保障机制。

1.加强省内煤炭资源的科学配置和管理。凡是本省能够用于供热的燃煤，除省统调外，优先保障本省供热用煤。产煤市、县政府可以对地方煤炭企业所产煤炭实行计划调拨，直接供应。煤炭企业要认真落实供热用煤计划，安排好供热用煤的生产，确保完成省内供热用煤供应任务。各市、县政府要采取有力措施，强化煤炭资源管理，凡未完成省内供热用煤计划任务的煤炭生产、销售单位，一律不得自行销售。

2.加大外省调煤力度。建立供热用煤“绿色通道”，保证运输通畅。使用外省煤炭的城市，要组织相应机构，派出精干力量，到相应产煤地采购，争取多采购、多运输、多储煤。省有关部门要统筹协调，科学配置煤炭资源。

3.将\*省年度供热用煤纳入省用煤计划统一协调，并争取纳入国家指令性计划，保证长期供应。

(二)建立购煤资金筹措机制。

1.落实供热财政补贴。对因煤热价格倒挂造成的政策性亏损，各级财政要对供热企业进行补贴，确保及时拨付。

2.帮助供热企业筹集购煤资金。各市、县政府要采取财政垫资、借款、安排贷款贴息、协调企业提供贷款担保等办法，帮助供热企业筹措购煤资金。供热企业也要积极自筹资金，满足购煤需要。

3.实行“以热换煤”政策。供热企业对有煤炭计划指标的工商企业用热或用汽大户，可以与其以热换煤；对没有煤炭计划的用热或用汽大户，可以预收热费。

(三)启动煤热价格联动机制。贯彻落实国家发展改革委、原\_《关于建立煤热价格联动机制的指导意见》(发改价格〔20\*〕2200号)，启动煤热价格联动机制。要充分考虑居民承受能力和财政财力状况，按照区别对待、合理负担的原则，适度调整供热价格。居民采暖价格应当分步调整、逐步到位，非居民用户采暖、用汽价格可以一步调整到位。供热价格的具体调整标准和幅度，由设区市政府研究确定。对城市低收入困难家庭，政府要予以适当补助，确保温暖过冬。

(四)建立城市供热行业保护扶持机制。

1.对热电联产予以扶持。热电联产有利于节能减排，是国家产业政策鼓励发展的行业。对专门用于集中供热的热电联产机组，应按照先上后下的原则区别对待，确保供暖。按照国家发展改革委、原国家\_《燃煤发电机组脱硫电价及脱硫设施运行管理办法》的规定，安装脱硫设施的燃煤发电企业，持省环保部门出具的脱硫设施验收合格文件，报省物价主管部门审核后，自验收合格之日起执行燃煤机组脱硫标杆电价或脱硫加价。

2.实行供热税费优惠政策。按照财政部、国家\_有关规定，继续实行对供热企业的税收优惠政策。认真执行财政部、国家发展改革委、原国家\_《关于减免及缓缴排污费等有关问题的通知》(财综〔20\*〕38号)，对供热企业按规定给予优惠。对采用替代能源供热的新技术、新材料、新设备，要予以政策扶持和奖励。省物价局要会同省建设厅及时调整城市供热建设配套费标准。城市供热建设配套费实行收支两条线，专款专用，任何单位和个人不得截留、挪用，确保专项用于城市热源和管网建设。

(五)建立城市供热应急预警保障机制。

一是建立供热事故应急处理机制。供热企业要落实供热事故抢修抢险人员、设备和物资，做到人员队伍、机具设备、技术方案三到位，加强模拟演练，提高快速反应能力，确保及时有效处理突发事故，努力避免事故发生。

二是建立供热用煤应急保障机制。供热企业要制定燃料供应应急预案，加强燃料调配和应急储备，确保供热用煤供应。

三是供热企业要制定并完善极端寒冷、暴风雪等恶劣天气情况下的应急预案，遇有极端天气出现，确保及时有效启动，保证正常供热。

四、积极推进城市供热体制改革，大胆创新供热模式

(一)推进城镇职工采暖费补贴改革。要认真贯彻落实原\_等八部委《关于城镇供热体制改革试点工作的指导意见》(建城〔20\*〕148号)，加大改革力度，改“暗补”为“明补”，对城镇职工按规定的住房面积标准，由所在单位发放采暖费补贴。具体补贴标准，由省建设厅会同省财政厅、监察厅等有关部门制定。

(二)加快供热计量方式改革。认真贯彻《民用建筑节能条例》，改革供热计量方式，提高供热系统运转效率，节约热能，降低成本。所有实行集中供热的新建建筑，必须安装供热系统调控装置、用热计量装置和室内温度调控装置。按照“先行试点、以点带面、点面结合、稳步推进”的原则，加快推进既有建筑供热计量节能改造。室内供热计量节能改造，要与热源、室外供热管网系统及建筑围护结构改造，同步规划、同步设计、同步施工、同步验收、同步交付使用。供热主管部门要积极推广使用供热节能新技术、新工艺、新材料和新设备，限制和禁止使用能源消耗高的技术、工艺、材料和设备。

(三)推行供热热源、管网、换热站一体化。要进一步理顺供热体制，整合优化供热资源，相对集中管理，实现规模经营，发挥规模效益。热源分散、经营管理落后、服务水平低、效益差的供热企业，要有计划地予以撤并。对分散供热的小型锅炉房和换热站，要有计划、有步骤地限期联网改造，各地一律不得再分散建设小型锅炉房和换热站。

(四)积极扶持新型供热方式。要因地制宜，鼓励发展多种方式、多种类型能源的城市供热，积极采用地源热泵、生物质能及太阳能等可再生能源，扶持发展新型供热管理模式，鼓励能源服务公司参与供热经营管理。对成熟的新型供热技术，要予以政策扶持和奖励，缓解供热能源紧张局面。

五、加强供热企业内部管理，努力降低供热成本

(一)改进和强化企业内部管理。供热企业是保障冬季供热采暖的责任主体，必须强化管理，节约挖潜，降耗增效。制定完善各项管理制度和操作规程，确保供热高效运转。根据国家定额标准，科学合理地设置工作岗位，有计划地裁撤冗员，提高人力资源使用效率。建立工作目标责任制、能效考评机制和奖惩激励机制，充分调动广大职工的积极性、主动性、创造性。狠抓岗位培训，不断提高员工业务素质和技能。

(二)大力开展供热节能技术改造。加快淘汰落后生产工艺和高耗能的供热设备，积极应用节能新技术、新材料、新设备，对供热设施进行技术改造，提高供热系统能源利用效率。推广应用汽轮机低真空改造循环水供暖、烟气余热利用等技术，回收利用废热、余热；将蒸汽供热采暖管网改为热水管网，降低供热网损；应用先进的保温技术，提高管网保温性能；应用高效换热器、变频循环水泵、气候补偿装置等节能技术设备，提高换热、输送效率。对使用期限15年以上的供热管网，要制订保温节能改造计划，确保及时改造。

(三)提高集中供热普及率。供热企业要千方百计筹集资金，加快热源和供热管网建设，做到新建小区都能集中供热。尚未实行集中供热的市、县，要加快建设进度；已经实行的，要不断扩大集中供热规模。到20\_年底，实现\*省所有城市和县城集中供热\*覆盖，城市和县城集中供热普及率达到50%以上，到20\_年达到65%以上。

(四)提高供热服务水平。供热企业必须履行社会责任，严格遵照国家、省有关规范和标准向用户供热，确保用户室内温度符合要求。要向社会公开承诺服务标准，公布监督举报电话，开通服务热线并坚持24小时值守，及时受理群众投诉举报。供热主管部门要建立供热服务质量评价体系，严格规范供热服务行为。

六、加强城市供热行业管理，提高供热保障能力

(一)充分发挥供热专项规划的指导调控作用。各级供热主管部门要认真贯彻执行《\*省供热管理办法》(省政府令第199号)，切实履行行业监管职责，加快组织编制城市供热专项规划，推进供热专项规划\*覆盖。未编制城市供热专项规划的市、县，20\_年7月1日前必须编制完成。供热专项规划按法定程序批准后，必须严格实施，任何单位和个人不得擅自改变，确需变更的，必须履行法定程序。

(二)强化供热工程建设\*过程监管。任何单位组织建设的集中供热工程，必须报经供热主管部门审查同意后，方可按程序申请工程建设。未经供热主管部门批准的集中供热工程，建设行政主管部门不得办理施工许可，不予办理竣工验收备案手续，供热运营单位不予并网供热。对采用地源热泵、生物质能及太阳能等新能源供热的工程建设，要一并纳入管理，做到规范、有序发展。

(三)强化供热经营企业许可管理。凡是从事供热经营的，必须取得供热经营许可。对获得经营许可的供热企业，市、县政府可依法授予其在一定区域范围和一定时限内的特许经营权。

**热力公司工程部工作计划6**

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力降本节支这也是企业增效的一种手段，xx公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

〈3〉完善各项制度，明确工作职责范围“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要我们在今后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

〈4〉加强员工培训

1。思想上的交流由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2。操作培训目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

**热力公司工程部工作计划7**

公司新人入职规章管理制度、流程，及注意事项

一、总则为规范员工行为，全面提升公司整体服务水平、环境适应能力及市场竞争能力，使公司健康而正高效地运行，特制定本管理制度。

二、作息安排作时间每天上午12:00-18:00，晚上19：00-22：00因季节或其它原因需要调整时由办公室另行通知，另外安排值早班时间为，期间下午能休息到3点30分，晚上工作时间照旧，如果因为个人事务跟公司协商，会进行人性化调整。

另外，每月能休息6天，每周的休息时间最多2天，如果是3天或者3天以上需要跟公司负责人请示，节假日休息时间另作安排，如：国庆节法定休假3天，当月则能休息9天，但因公司需要每天有人值班所以当日必须有安排性休息，特殊情况可以找同事要求换班或跟领导协商批准后执行。

三、考勤制度公司实行当日到岗口签到制。迟到、请假、旷工后到岗须及时签到并注明报到时间。一般晚到情况跟运营负责人请示即可，每日迟到情况会根据个人态度进行处罚。

请假、调休时因当面给单位负责人说明或用“钉钉”，企业邮箱进行操作，经允许后方可批准，如无特殊情况未经批准而擅离职守按照影响程度进行旷工论处。四、室内规范

办公室行政人员负责来访客人的接待、引见、服务和送别。

客人来访时应主动起身迎接。接待时要礼貌大方、热情周到。经过简单沟通后应及时告知相关人员具体接待。

客人落座后，应主动递送茶水;客人离开时，应主动送别;客人离开后，应及时收拾整理。办公用品要注意经常维护，尽量避免人为损坏。

上班时间禁止长时间网上闲聊、打游戏、赌博、从事和工作无关的事情。办公场所人人都需保持个人工作区域整洁干净，不得随意丢放垃圾、污垢或碎屑。

五、会议规定

运营主管召开会议要改进作风、缩减时间、提高质量、注重实效。员工参加会议要准时到席、调整手机、禁止吸烟、做好笔记。

应做好全体员工会议的通知、组织、主持和会议笔记。

六、印信和财务规定

财务部负责公司印章和合同管理。印章要严格保管，规范使用，未经总经理同意任何人不得随意外带。

公司正式文件和合同需经财务和总经理最后审核后加盖公章。未经财务和总经理同意，空白合同不得随意盖章。

业务外出可携带空白合同。因业务急需可向李新争或李继超申请领取空白盖章合同。个人携带空白盖章合同不超过24小时。

公司所有财务支出需直接报经总经理批准。

一般情况下大额款项可安排银行转帐。需要收、支现金时由财务直接安排。

七、新人入职需要下载的软件事务

①由运营人员做好记录备案，包括个人联系方式，邮箱，微信等个人信息的统计②对靖州生活圈基本运营信息进行了解，并由黄蔚批示客服后台邮箱账号和信息

③注册并下载“钉钉”和阿里云邮箱等办公软件，尽量做到无纸办公，一切工作事宜以线上通知为主。

④加入工作微信群，并下载xxxAPP，关注xxx等微信公众号

⑤了解最基本的工作发帖网站：如，靖州红网百姓呼声，李毅贴吧，热门微博，微众圈，今日头条等能吸引靖州百姓关注话题内容的网址。

⑥了解自己的发帖任务，负责栏目，做好每周周报和统计，对运营团队产生的各种问题及时提出，在APP内产生的各种文章问题都要当做自己的事情处理，杜绝用户问责没回复，文章审核拖太久等问题。

以上：待补充的由员工口头转告。

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！