

# 2023年开单员工作计划(大全8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

## 开单员工作计划篇一

时间过得很快，到安全科工作已一月有余。回顾过去一个月的工作，在各级领导的关怀支持和设备科各位老师的指导下我基本完成了月初领导安排的工作任务。首先是学习本科室管理的技术规章，按照段关于开展规章、制度文件修订工作的相关要求，协助各位老师完成对设备科规章的修订工作；其次是通过规章学习以及自己在设备车间的工作经历，完成段污水处理设备检修维护及日常使用管理办法的编制工作，本办法已于9月22日发文；目前正在完成段接触网线路平台门禁系统管理办法的编制及现场验证工作。

下面我从对本岗位的认识、履行岗位职责、廉洁自律、存在的问题和下一步的努力方向等回报我上个月的工作情况。

在新的岗位上，我每天都会有新的体会，对当前工作岗位的认识也逐渐深刻。第一，科室管理岗位特别需要发挥个人的主观能动性，想要按时按量的完成工作就必须抛弃原来那种“我干不了没关系，反正领导会安排别人帮我干”的思想。遇到问题应该多思多想，实在不会就想尽一切办法学习，否则就会耽误工作进度。比如在编制段接触网线路平台门禁系统管理办法期间因为我段并没有同类的管理办法，前期的验证工作就陷入停滞，在科长的指导下才联系上了相关单位对隔离开关防护装置进行了验证，相关办法的编制得以正常进行。通过这件事情，我认识到了发挥个人的主观能动性的重

要性。第二，科室管理工作的每一个环节都要严谨，向领导反馈的信息、与各车间的交流都需要反复斟酌，写入规章中的每一项内容都需要经过深思熟虑，尊重现场实际情况，为自己负责，为科室负责。

虽然当前我现在还没有承担具体的工作，但是我深知履职之道，贵在实干的道理。首先，要有“原则面前不妥协、责任面前不推诿、完成任务不懈怠”的工作作风。其次，还要时刻带着责任心，保持履行好岗位职责所必备的工作态度。最后，还必须通过自身的努力学习，尽快掌握设备科相关岗位的工作技能，具备接下来接管相关工作的能力。

作为一名党员，我深知党的纪律是每一名共产党员的行为准则。所谓细节决定成败，工作中我要时刻保持清醒的头脑，时刻紧绷廉洁自律这条弦，坚守做人做事准则，坚守道德底线，关键时刻决不能被人情和面子所掣肘。

自身存在的问题：

1. 存在急功近利的思想，做事情总想“一口吃个胖子”，工作缺乏耐心。
2. 岗位调整后，现在的心态较差，精神紧张，总怕自己哪里做的不够好，畏惧出错。

下一步的努力方向：

针对自身存在急功近利思想这一问题，我将采取自我剖析的办法，磨练自己的性格，学习身边优秀同事的优点，养成做任何工作都耐心干的习惯，用足够的耐心面对身边的各项工作。

以上是我岗位调整后的首月工作汇报，这一个月，有些许成绩但更多的是发现了自身的很多不足。今后我将努力解决自

身问题，继续发扬艰苦奋斗的优良作风，争取干出更好的成绩。

## 开单员工作计划篇二

### 1、自身心态的不成熟。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

### 2、工作能力的欠缺。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

### 开单员工作计划篇三

在工作中能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，具有强烈的责任感和事业心。以新《会计法》为依据，遵纪守法，遵守财经纪律，认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作。工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能，尽管平时工作繁琐，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务。

6、库存现金未超过规定的限额，如超过的部分，当日都已及时送存银行；

8、其它日常事务性工作等。

根据业务需要充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。伴随我国会计制度、法规的不断完善，新的制度、新的准则对会计人员提供更高质量的会计信息提出了要求，提高自身的专业素质成为必然。只有在工作中不断积累经验，在学习中丰富知识，认真把握会计制度等相关政策，才能为行业财务管理水平提高打下基础。通过会计人员继续教育培训，更进一步学习了新会计准则及相关制度，使自身的会计水平和业务知识得到了更新和提高，适应现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

回顾过去一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，在新的一年里我必须在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的

工作能力和工作效率得到提高，在以后的工作和学习中我仍将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为公司和全体职工服务，和公司全体员工一起共同发展！

## 开单员工作计划篇四

1、继续进行量化管理，继续执行《班级公约》，《班级请假制度》，《学生操行量化考核标准》实行奖罚制度。加强纪律约束。为了保持正常的教学秩序，对迟到、旷课的学生，实行严厉的批评教育及按班规考勤制度进行严厉处罚，同时对全勤的同学，学期结束予以奖励，以保证整个高三学习的正常进行。

2、单周召开一次班干、团干会议，双周召开小组长会议，大力开展经验交流和思想教育活动，培养班干部的服务意识、管理意识和奉献精神，激发其工作热情，提高其工作水平，促使其更好的发挥班级工作计划的核心作用，当好班主任的得力助手。保证班级团结和谐的学习氛围，及时了解班级情况，对出现的问题及时处理，尽量把不好的状态扼杀在萌芽状态。

3、保证提供一个清洁整齐的生活环境。由值周班长、劳动委员，带领本组值日生，责任到人进行每天值日工作，保证一个清洁、舒适的学习环境，形成良好的卫生习惯。

4、协助学生改善学习行为习惯，科学调整各科学习时间。改进学习方法，难题怪题少做或不做，要重视基础性知识的理解和应用，及时巩固和多次重复训练重点知识。

1、密切关注学生思想动向。高三后期学习时间紧压力大，容易造成极大的心理问题，所以要密切关注学生思想，对出现消极悲观的思想学生及时做工作，始终保持乐观进取的心态，对班级整体出现思想波动现象，要及时帮助学生进行疏导，做好心理调整工作。

2、做好学生每次月考后的思想工作，防止思想因为分数起伏波动。每次考试的成绩很大程度上决定着学生的学习士气，因此，鼓励学生正确对待成绩和分数，并在每次考试中总结、进步；做到考好再接再厉，考不好愈挫愈勇。

3、本学期与学生进行一对一对面交流，深入了解他们的学习和心理动态。本学期学生的思想工作必须做到人人见面，突出重点。深入了解学生的内心世界，为他们排除学习紧张带来的不良心理障碍。

4、继续和全班同学一起书写《高三（1）班班级日志》，班级日志作为班级管理的重要渠道，不仅可以为师生搭建一个交流、沟通的平台，融洽师生关系，而且可以充分发挥学生的主体作用，在学生思想政治工作中具有非常重要的作用。在班级日志中，记录同学们的成长历程，。写下每个同学的人生格言、愿望、快乐与忧伤。日志给了他们展示的平台，成了个性化的“大舞台”。通过班级日志建立同学老师交流平台，思想上，精神上有归属感，并指导学生学习方法丰富同学的课余生活，深化学习、明确学习目的，帮助学生找好精神归宿感。

1、做好高考减压工作，激发同学们一边为理想前途而拼搏的热情，一边从高考压力中解放出来，开展主题班会：3月“我努力，我收获”、4月9日举行主题为《跑出健康跑出快精神秀出心情》的10公里慢跑拉练活动、5月7日利用美国电影短片举行《永不放弃》主题班会，5月x日与高三（2）班举行篮球友谊赛等。

2、督促学生做好学期学习计划，小考小结，合理安排学习时间，处理好闲暇时间，并且形成良好的高三学习规律，把握学习节奏，在一张一弛中调整状态，以的身心投入学习生活。

3、做好每次月考成绩分析，针对每一次月考成绩，了解学生的阶段学习情况，对成绩进步、退步以及成绩进步不明显的

同学分别做好思想工作。

4、每周星期一早上7:00带领全班同学在足球场跑步，由班主任与同学们一起享受跑步时光，既保证学生有健康的身体迎战高考，同时也是身心放松，加强班级凝聚力，营造轻松学习气氛。

5、每次月考后，召开任课老师见面会，和任课教师沟通，形成合力。对学生成绩及近期学习进行总结分析。

6、坚持与同学一起学习经典文学作品，用文学作品去感染学生。以强大的精神食粮丰富学生内心世界，提高学生素质和道德品质。好的文学作品是人类的精神食粮，对于心底纯洁、富于幻想的学生来讲，文学作品教育影响作用更大。让学生品味文学作品是培养健康情感、丰富学生精神世界的独特的方法。和学生一起朗读，甚至抄写一些经典的文学作品，使学生心灵受到洗涤，情感得到净化，美好的思想情感，丰富的精神世界在潜移默化中逐步形成。例如：《傅雷家书》、《弟子规》、《富兰克林自传》、《谁动了我的奶酪》、《没有什么借口》。。。。。。一方面，提高学生思想道德素质，培养健全人格和高尚的情操；另一方面，用文学作品无尽的力量感染学生，点燃他们思想的火焰，给予他们启迪和指导，去震撼他们的心灵，让他们学会做一个真正意义上的精神上的强者。

7、定期召开班团干会议，调动学生管理学生的积极性，让学生参与班级管理，了解学生情况并及时处理各种问题及潜在的矛盾。积极联系任课教师，并定期和学生家长联系，形成合力，共同促进一个良好的`班集体的形成。

在班级管理方面，我注重人文化，把老师对学生的爱渗透到方方面面，尽量做到师者父母心。

高三学生多数是住宿生，班主任要多到他们寝室真实了解他

们生活和学习环境，尤其是家庭困难的学生有无生活困难，适时帮他们解除后顾之忧，全心投入学习。

总结一学期的工作，有收获，有喜悦，也有教训，有不足。的体会是：只要有爱心，多投入、花时间，多学习，多探索，就能在工作中享受到乐趣，享受与学生在一起的过程。所幸的是本届高考，学生考出了可喜成绩，上线率79%。

## 开单员工作计划篇五

回归岗位后，因工作需要，在领导的安排下，我调换了工作岗位，重点负责规范性文件的审查备案，根据自身业务工作需要，我认真钻研法学理论知识，积极向同事取经，重点学习了《山东省行政程序规定》、《山东省规章和规范性文件备案规定》等法规、规章，参加了xx法制办举办的《全市政府立法理论与实务培训班》，以使自己能够胜任新的工作岗位。在加强法制业务知识学习的同时，我积极参加政府办公室组织的各种形式的学习活动，针对办公室工作特点，学习有关文件、报告和辅导书籍，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

一是积极做好规范性文件的审核备案工作。全年对xx余份政府文件进行严谨的分析判断，耐心与起草部门沟通，准确判定是否属于规范性文件。审核备案规范性文件一件，与起草科室跟踪对接起草、公示、征求意见、印发等每一个环节的每一个细节，并对文件进行合法性审核，为文件的出台保驾护航，文件印发后，分别向xx法制办及xx市人大常委会备案。

二是积极做好规范性文件专项清理工作。根据上级安排，组织全市各级各部门对不利于民营企业发展、生态环境保护、涉及产权保护等几大领域的规范性文件进行全面清理，审查规范性文件40余件，确保了政令畅通和法制统一。

三是加强了行政执法监督工作。下半年，我参与了行政执法

监督检查，主要对10余个执法单位的行政执法案卷进行评查，对案卷材料中存在的立案调查审批表不规范、询问笔录执法人员未手写签字、处罚决定书不完整、当事人陈述申辩情况记录不完整、送达回执未写明送达地点等问题提出意见，对规范执法方式、加强执法监督、规范案卷装订起到了积极作用。

四是积极迎接上级考核，严格执行对下考核。法制办承担xx市对我市的法治政府建设考核，对于自己负责的重大行政决策和规范性文件审查备案工作进行了充分的准备，积极与上级沟通，完善考核材料。同时，参与了市督考办统一组织的对各乡镇的年终考核，对各乡镇的政府法律顾问落实情况进行实地考察调研，客观公正的评价打分。

五是认真完成其他各项日常工作。全年参加各类会议30余次，按要求完成每月两篇信息上报任务，起草各类文字材料10余份，积极参加xx法制办开展的行政复议典型案例征集，上报的《初某不服市地税局不予办理退税案》入选xx市行政复议典型案例。

在今年近7个月的工作中，虽然自身从主观上付出了很大努力，也取得了一些成绩，但与新形势、新任务的要求相比，还存在一定差距，针对自身的差距与不足，今后应明确以下努力方向：一是要进一步加强学习。端正学习态度，通过持之以恒的学习，不断地开阔眼界，提高素质。二是要进一步改进工作作风。练就朝气，克服惰气，在工作上讲热情、讲激情、讲干劲，不推不靠，不拖泥带水。三是进一步提高自身综合素质。下功夫提高办文办事水平，下功夫提高专业水平，丰富法律知识，提高法律素养，争取把工作能力提升到一个更高的层次，为推进依法行政、建设法治政府作出新的更大的贡献。

## 开单员工作计划篇六

我在医院试用期来感受到医院向上朝气对未来充满信心愿意为六院一份微薄力量请和同事们监督和支持!

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

认真学习《护士法》及其法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少的发生。

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证孕产妇以及新生儿的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。

对年轻护士认真传、帮、带，做好护师职责，努力提高护理病历书写质量及护理表格合格率;对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种传染病知识了解很少，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教，参加医院和科室组织的各种传染病知识学习班;思想汇报专题三是在实践中

学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

以上是我在医院工作一个月的总结，这些天来深刻感受到医院的积极向上的朝气，对未来充满信心，愿意为六院贡献自己一份微薄的力量，请领导和同事们给予监督和支持！

## 开单员工作计划篇七

一、老客户的鼎力支持及前任同事打下的良好基础是我今年业绩相对较好的原因之一。老客户推荐的新客户相对容易成单，不仅成单效率高，而且回款及时，同时有助于扩大公司产品品牌效应。所以，在维护老客户关系，巩固前任同事打下的市场基础方面，我做了较大努力，也赢得了客户的信任，促成了很多老客户新订单以及客户推荐的订单。这是业绩取得的主要原因之一，也是下一年度应该持续关注的工作策略之一。

二、11年签订的genecard客户的回款，占据总回款一定比例，促成我基本完成销售指标。正是由于去年的有效积累，也促成了我今年业绩的提升。这部分业绩取得令人欣慰，但同时也预示着下一年度我需要签订更多的合同，才能缓解目前应收款不足的尴尬局面。每一年的销售工作都是由延续性的，希望在未来的一年能注重工作的延续性，保持一贯良好的工作态度及作风。

三、良好的工作习惯是个人业绩稳定提升、应收款即时到帐

的主要原因。在过去的一年里，个人养成了每日拜访客户，及时处理邮件，工作不拖拉、确保今日事今日毕，以及良好的自我管理习惯。正是这些良好工作习惯的养成，加上积极进取的工作态度，促成了我在工作中业绩的提升，也是有别于他人的自身特点。积极的努力在未来一年需继续保持。

一、对一线业务员的培训管理不到位，没有给予他们过多的单独或集中培训，没有有效调动个别业务员的积极性，长此以往势必影响下一年度的工作业绩。今后应在这方面注重改进。

二、外省市区域内的销售渠道工作没有进展。一个人的精力、时间毕竟是有限的，北京市以外区域的市场拓展，还应从销售渠道角度加以改进。力争下一年度发展更多带来稳定收益的产品代理公司，并想法设法调动代理商的积极性。

三、大客户开拓不得力，个别产品销售不畅。在这一年度的销售中，本区域内的大客户及genecard[hcs客户成单数量有限。究其原因，有来自公司支持方面的，当然也存在个人的不足之处。主要需要提升自己的业务水平，只有掌握更多的科研信息，提供更多的技术支持，才能更好地解决客户需求，面对大客户才有更多的谈资和签约资本。这是未来业绩能否提升的关键，是急需解决的问题之一。

个人在销售岗位为公司服役近两年时间，积累了一定的经验，同时也意识到公司存在的一些潜在问题，现以个人观点提出供若干建议如下。

一、销售团队后备力量储备。由于一线业务员，缺少洽谈合同的实践以及持续、系统的培训，致使他们对公司产品及服务理解有限，尚无法独立高效促成合同，一旦有客户工程师离岗，区域业绩必然收到较大影响，势必影响公司的持续发展。此外，由于缺少销售提成的刺激，看不到可上升空间，一线业务员的工作态度也将受到影响，甚至可能影响团队的

协作。建议适当分出区域让较优秀的一线业务员独立承担销售任务，以便选拔人才，储备后备力量。

二、重视客户工程师意见。公司有良好的运作原则，但是有些条条框框影响了潜在的客户签单，比如克隆购买要款到启动等等。建议公司在制定运作原则时，能更多的倾听客户工程师的意见，并赋予其一定权力。因为，客户工程师是直面客户的，切实了解客户需求，知晓哪些原则可能影响潜在的公司利益。此外，由于公司尚未设立市场部，客户工程师这个岗位自然是公司的眼睛和耳朵，如果他们的意见得不到重视，或者长期妥协无意愿提出意见，势必会影响公司的未来发展。

三、提升技术水平和服务质量。我们是一家面向生物医学等科研用户的技术服务型公司，在生命科学技术领域日新月异，市场竞争日趋激烈的今天，只有不断提高自身的科研技术水平，提升服务质量才能更多的抢占市场，赢得客户的良好口碑。在当前产品价格没有更多浮动空间的前提下，建议从扩大科研产品及服务的覆盖领域，缩短技术服务时间，提高售后处理方面着力下功夫，以求获得更多的客户群体，扩大本公司的影响力。

以上是对过去一年个人工作的总结回顾及对公司发展的个人建议，希望得到上级领导的关注和指导，并给予意见和期望。

## 开单员工作计划篇八

\_\_酒行是一家名酒代理公司，代理酒类产品是\_\_和\_\_。公司自\_\_年成立以来，本着“诚实、守信、服务到家”的理念，努力为广大消费者服务。公司主要客户有\_\_商场、\_\_超市、\_\_超市、\_\_大酒店、\_\_大酒店等\_\_多家，还为政府、企业和社会团体提供优质、优价的酒类产品!在总结了\_\_白酒的发展态势及\_\_和\_\_发展现状后，公司老板果断要求华商酒行全体营销人员与合作伙伴全面实行“直分销模式”，并把“直分销”上

升到金裕皖酒业的发展战略高度，保证了华商酒行下半年的全面发展。“直分销模式”作为\_\_年华商酒行的战略思想，对于业务人员及经销商的团队都提出了更高的要求，不断学习，不断提升自己，是\_总对自己及每一个业务人员的要求。

## 一、实习期间的行业总结

酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店(即提供酒类商品消费的各种餐饮店)，它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

1、零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中(大众价)的酒类商品。他们不是消费潮流的，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意购买者，因而应列到主导消费群之外。

2、超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道不属于商场超市。

3、酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

## 二、酒店经营现状

餐饮渠道是白酒的主流销售渠道，但是白酒在餐饮渠道的竞争混乱无序：

1、酒店大多都要求赊销供货，而且多数店信誉不佳，风险较大。

2、酒店销售恶性竞争：进店费、专销费、开瓶费、促销费、公关费等层层加价，造成产品销售价远远高于本身价值。

3、利润低。

4、销售费用高。

### 三、产品定位划定目标酒店范围

1、依据企业的综合情况，找出自己的特色，相对自己的特色假设(虚拟)，将推向市场的主导产品定位，诸如包装、设计、名字、价位等。

2、对目标市场进行全方位粗线条排查，以价位为支点，找出酒店有类似价位商品的畅销品牌，设定为竞争对手(不超过两个，是两个)。

3、对其市场及产品进行细致调查，并将其产品与自己的产品进行细分对比，找出其优势与劣势，同时分析自己虚拟产品的优势与劣势，机会点就会很自然地呈现在面前。

4、在此基础上对自己假设的主导产品进行准定位，然后对目标市场的酒店范围进行绝对值的界定。所谓酒店范围绝对值就是能售自己主导产品的酒店的档次与最低档次之间的范围。然后在绝对值范围内再度调查和筛选，才是有效酒店营销不可分割的有机组成部分。