

# 厂长工作计划书(优秀5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 厂长工作计划书篇一

各位员工，各位领导：

大家好！首先，我代表全体员工感谢\_\_总，能给我们这样一个机会，大家济济一堂，回顾过去，展望未来。

今年是我们雪尼尔车间迁入新厂房的第一年，也是面对诸多困难与波折的一年。但是在公司领导的正确指挥下，在各部门的配合下，在全体员工的努力下，我们依然较好完成了今年度的生产销售任务。为了能在来年的工作中更上一层楼，总结经验，吸取教训，现对\_\_年工作总结如下。

一、加强生产管理。

其中特别强调了现场管理，明确了工作现场各物品的摆防以及废料的清扫等问题，并且认真组织各班组实施，严格执行。

二、加强班组长队伍的建设。

通过每周例会制度将公司的创业精神及各项管理措施传达到各部门及班组。使基层领导队伍真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建大家以厂为家的思想。并且使原先上下沟通不通畅的问题有了很大的改善。

三、狠抓质量不放松。

产品质量是企业的生命力，在过去一年中，我们始终贯彻质量第一，信誉至上的原则，狠抓质量管理。但是也曾经出现某些员工在生产过程中只求量，不求质的情况，对此我们已经责令有关部门人员进行整改，严防此类情况再次发生。并加强了车间产品质量的检查力度，强化生产技术管理力度，从而使情况明显好转。

#### 四、新设备成功投产。

\_\_年度我们雪尼尔车间引进了一批新设备，通过全体员工的努力，现在这批设备已经完全投入到正常生产中，使得纱线产量大幅上升，率创新高。

\_\_年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，为了能在新的一年中取得更好的成绩，有必要对来年的工作做一个总体的规划。

1、进一步提高产品质量，维护企业形象。目前纱线市场竞争日趋激烈，各厂家为确保销量、占领市场都更加注重产品的质量，为维护企业形象，我们将把质量管理工作作为08年工作的重中之重。同时在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。

2、加强了班组长队伍的建设。班组长是车间里的现场管理人员，其工作直接影响车间的产品质量与产量。因此，在\_\_年的工作中，我们将重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥现场领导和模范带头作用。

3、稳定员工队伍，提高员工思想素质与业务能力。员工是企业里的一线操作人员，加强员工培训，打造一只高素质的队伍，不但能提高产品的产量与质量，还能提升企业的形象，形成良好的企业文化。

4、强设备维护管理，切实降低生产成本。上一年度，我们引

进了许多新设备，并且已经全部投产成功。\_\_年我们的任务将转移到如何保养维护好生产设备，要从硬件上保证产品生产的质量与产量。

以上就是我的报告，相信在大家共同的努力下，我们远峰公司一定能够在新的的一年里产销两旺，事业蒸蒸日上。

最后祝愿全体员工新年快乐，工作顺利，合家幸福！谢谢大家！

## 厂长工作计划书篇二

感谢领导给我这次机会，让我担任副厂长这一职务，在庆幸的同时，我也深深的感到责任的重大。我会在日后的工作中加倍努力，不辜负领导的信任，和自己身上的这这份责任。

一、加强办公室管理：

二、车间计划

车间计划，针对目前我对车间运作和管理的细节还是不是特别具体的了解，车间管理我是这样打算的，过完年后开始的几个月先按部就班的去执行工作，先让自己更加的了解车间工作和运作情况，我会在适时得去提出些具体的小改进措施，争取在下半年开始进行具体计划实施，第一、建立定期物料统计制度，并根据统计结果和订单计划来制定车间生产计划细化工作计划，尽量减少车间一些没有必要的加班；第二、系统深入的分析地板铺装工艺，争取今年能在龙骨选材上有所突破，细致的分析目前地板出现的问题原因，并之逐步加以改进；第三、烘干工艺计划，综合考虑烘干出现的问题，逐步更改设备的更新，增加操作人员的责任感，可以更改烘干人员的工资分配方案，减少基本工资，增加奖金激励，但目前不能适用，等到设备更新到可以自行记录数据时，可根据记录于工艺差别进行奖金分配，第四、车间加工，根据加工工

艺，从开始逐步改进设备，争取逐步提高加工精度；建立设备定期检修和定期保养制度；完善车间计件工资制度，细化计件到人头，渐进和适度的增加质量这一考核标准进入计件工资；第五、建立和完善奖罚制度，在车间没有都进行奖励辛勤工作的，惩罚好逸恶劳的，考核标准有车间人员内不进行无记名投票得出；第六、建立质量考核标准，从进料到铺装逐一工序分别进行质量检验工作，杜绝现在这样原料问题出现在最后的铺装环节上。

### 三、规范采购管理：

第一、车间人员去采购地点块检有一个毛病，杜绝车间复检人员去块检；

第四、细化具体的原料检验标准，让利益和责任，成绩和质量挂钩。

### 四、营销管理，控制营销成本，制定营销计划，确立营销底线，

杜绝现在这样，谈下只要一个工程就是成绩的现象，建立营销成本、合同利润和工程面积等综合因数考核办法。

五、财务建议，加强财务管理，明确和完善补助标准，重点加强合同管理，控制和规范公章使用，尽量完善合同加盖公章在财务科完成，并且财务人员在合同签订前应该进行审核过程。

上面只是我的个人想法，因为时间匆忙和个人工作经历的原因，其中一定有很多不切合实际想法和建议；当然自己还有很多想法并没有在上面提及，比如企业的一些横向和纵向的发展，周边产业的扩展等等，由于个人的目前能力和视野所限，等到考虑成熟也会逐步提出以便大家点评完善。

## 厂长工作计划书篇三

企业新业务计划的实质，就是企业的发展战略。它是对企业未来较长时间内的发展方向、经营领域、经营规模与经营成果等制订具有影响企业全局和未来发展的长期性的经营政策和策略。因此，企业新业务计划的制订，应在企业环境分析和企业能力分析的基础上进行，要高瞻远瞩、统筹全局，既敢承担风险，又要考虑现实的可能，把当前利益与长远利益结合起来，并以取得长期稳定的利益为基础。

概括起来，新业务计划必须建立在以下四个方面的结合上，即：

- (=) 外部环境与机会；
- (=) 本企业内部能力的优势与劣势；
- (=) 计划执行者的才能；
- (=) 社会对企业的需求和期望

这四个方面是密切联系、互相影响、互相制约的。企业必须对这四个方面的多种因素做出全面的客观的分析，才能制订出适合自己特点的新业务计划，否则就可能导致错误和失败。例如，在大体相同的外部社会环境条件下，美国通用电器公司采用了全面生产各种高质量产品的战略，取得了经营上的成功；而美国西屋电器公司采用同样的战略，却遭到了失败。原因就在于通用电器公司在技术上和其它资源上拥有雄厚的实力，而西屋公司却缺乏这些内部因素上的优势。由此可见，企业新业务计划的制订，不是简单的技术方法上的问题，也不是选择一种别人已经定型的发展战略形式就能奏效的。

企业业务活动范围很广，如市场销售业务、产品研制开发业

务、生产制造与外购业务、财务业务、海外发展业务、企业组织改革业务等等。企业以哪些业务为主，这是业务计划应该研究的问题。从企业发展战略的高度考虑，以产品和市场作为业务计划的核心内容，对企业总体经营对策略起概括的作用。

西方企业从产品和市场的结合关系（属网资料dw.[]出发，对众多的企业新业务发展战略，归结为如下几种基本类型：

### 1. 市场渗透战略

市场渗透战略是指由现有产品和现有市场组织而产生的战略，是通过改变销售渠道，增加产品功能，降低售价，增大广告宣传费用和促销费用，力图为扩大市场占有率和增大销售额的企业成长战略。例如美国可口可乐公司，它以单一产品向市场边疆多年渗透，取得很大的经营成果。

### 2. 市场开发战略

市场开发战略是由现有产品和新市场组合而产生的战略。它是开发现有产品的新顾客层或新的地域市场从而扩大销售量的企业成长战略。市场发展可以分为区域性发展、国内市场发展和国际市场发展等。日本松下公司曾将国内已饱和的黑白（属网资料dw.[]电视机和老型号彩色电视机推向国外市场，维持其增长速度，就是市场开发战略的一例。

### 3. 产品开发战略

产品开发战略是由开发新产品和企业现有市场组合而产生的战略，即对现有市场投放新产品或改进的产品，以图扩大市场占有率和增加销售额的企业成长战略。在一定意义上说，这一战略是企业发展战略的核心。因为对企业来说，市场毕竟是不可控制的因素，而产品的开发是企业可以努力做到的可控制因素。日本丰田汽车公司不断推出新车型，保持其国

内占有率第一位的地位就是产品开发战略的一例。

#### 4. 多角化战略

多角化战略是指企业的产品、市场或服务类型，在保持原有经营领域的同时，进入新的经营领域。使企业同时涉及多个经营领域的一种经营战略。也可以说，多角化战略是通过以新产品和新市场结合的方式，促进企业多种经营的产品，市场战略。为了达到这（属网资料dw.[]个战略目标，必须要以新技术开发、新产品研究和开发等为推进力，并预先积累足够的经营资源。因此，企业在实行多角化战略时，必须充分分析企业自身的能力。一个正确的多角化战略，可以为企业带来美好的前景，如日本战后经济奇迹般的发展，得助于多角化战略是一个重要因素。但事实也说明，如果多角化战略决策不当或实施不力，不仅会导致新业务的失败，还会影响到已有的事业，殃及整个企业的前途。

#### 5. 缩小或撤退战略

撤退战略是指企业将某产品从原有市场中撤退的战略。它是企业的一种战略转移，也是企业资源再分配的一种战略行动。如==年代日本帝人公司从石油产业撤退，将人力和资金集中于农药和化纤事业就是撤退战略的一例。

## 厂长工作计划书篇四

20\_\_已经过去，凭借这一年的蓄势，汽修厂已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间扩建完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20\_\_的总体经营管理目标，根据汽修厂厂长岗位职，特制订20\_\_工作计划如下。

## 一、根据本年度工作情况与存在不足

结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源管理是20\_\_年的重点工作，正所谓“要聚财、先聚人”，练好兵，在20\_\_年里必定打造出一支强劲的队伍，为20\_\_年汽修厂的稳步发展奠定基础。具体工作如下：

- 1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。
- 2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据。
- 3、完成日常人力资源招聘与配置。
- 4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。
- 5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。
- 6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。
- 7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。
- 8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。



9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

10、增加人员配置：

(1) 前台：前台1名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间质量总检1人、现场调度1人、库管1人、学徒工6-8人，汽修大师傅1人，钣金、汽修、漆工、电工各辅修1人。

11、强化人员素质培训，春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20\_\_年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

12、加大人员考核力度，在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

## 二、品牌推广管理

作为厂长自己必须加强对市场的调研，制定维修流程及方案，加大内部车辆维修率，同时开展外部客户资源，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人（兼职）对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。具体思路如下：

1、为进一步打响“欣利”品牌，扩大欣利的市场占有率，20\_\_年乘汽修车间扩建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

- 2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或外部区域广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料。
- 3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。
- 4、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。
- 5、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。
- 6、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

### 三、内部管理

- 1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”的战略计划，逐步成为执行型的团队。
- 2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，行使厂长权利，开展下面各部门的各项管理工作，努力提高管理水平。
- 3、一切从集团公司大局出发，强调厂、站一盘棋。积极做好协调搅拌站各部门之间的联系与协调工作，从而提高整体战斗力，为搅拌站完成20\_\_年的营销目标做好最优质的服务工作。

4、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

5、要求各岗位要根据公司20\_\_年工作计划，结合汽修厂安全、生产管理的特点和员工工作实际，相应制订出本岗位的工作计划，并于2月25日前上报汽修厂行政。

#### 四、安全环保工作管理

20\_\_年我厂安全工作的总体要求是：以《车辆维修企业安全管理考核标准》为指针，坚持齐抓共管的指导思想，以强化职工安全生产意识、提高职工安全生产技能、加强安全生产督察为目的，积极参与企业安全文化建设，广泛开展查违章、查隐患活动，建立安全自主管理的运行机制，确保安全工作稳定、持续、可控、有效开展、为实现这一目标，要求汽修厂各级人员切实做好以下几项工作：

1、加强安全工作制度化建设，推动班组安全工作自主管理运行机制的建立

2、层层分解员工安全指标，落实各级责任。新年汽修厂将分别与各级人员签订20\_\_度安全生产责任书。

3、实行班组负责人负责制、各部门负责人是本单位安全工作的第一责任人，汽修厂将采取实施风险承包考核的形式，加大对各级负责人的安全工作考核奖惩力度、各级负责人每季末须向厂长汇报当季安全工作。

4、实行安全一票否决制、20\_\_年、公司将重点把安全工作纳入对各级人员的考核内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的个人将取消其评选当月的优秀资格。

5、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要按照安全工作“五个一”（签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议）的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

6、积极参与环境整治。各级要根据“责任区与区外一个样、厂房内外一个样、治标治本一个样”的环境整治标准，配合厂部工作，积极组织开展好员工突击活动。通过开展消除环境死角、查隐患、配合员工创造一个安全、文明的生产环境。

## 五、20\_\_年发展规划

1、督促机建公司在一季度完成汽修厂扩建工作，完成扩编人员配置和营业执照的签发工作，制定江北、重钢站汽修班整合方案。

2、二季度主要完成汽修厂内部管理，理清工作流程，完善管理制度，签定安全责任书，实施江北、重钢站汽修班整合方案，达成集团公司下属二级单位汽车维修服务公司整体营运计划。

3、三季度主要以开发外部资源为主，挖掘内部人员业务资源及外部人员业务资源，制定相应业务流程及绩效方案。

4、四季度达成创效创收的目标，以300百万营业收入为计划目标，扩大思路，以稳住基础，走出市内，遍布全市为口号，以发展全国维修连锁企业为长远目标，给集团公司的强大贡献出应有的力量。

## 厂长工作计划书篇五

\_\_年已经一个月了！感谢领导给我这次机会，让我担任副厂长这一职务，在庆幸的同时，我也深深的感到责任的重大。我会在日后的工作中加倍努力，不辜负领导的信任，和自己身上的这这份责任。

\_\_年我自己的工作计划具体如下：

### 一、加强办公室管理

### 二、车间计划

针对目前我对车间运作和管理的细节还是不是特别具体的了解，车间管理我是这样打算的，过完年后开始的几个月先按部就班的去执行工作，先让自己更加的了解车间工作和运作情况，我会在适时得去提出些具体的小改进措施，争取在下半年开始进行具体计划实施，第一、建立定期物料统计制度，并根据统计结果和订单计划来制定车间生产计划细化工作计划，尽量减少车间一些没有必要的加班；第二、系统深入的分析地板铺装工艺，争取今年能在龙骨选材上有所突破，细致的分析目前地板出现的问题原因，并之逐步加以改进；第三、烘干工艺计划，综合考虑烘干出现的问题，逐步更改设备的更新，增加操作人员的责任感，可以更改烘干人员的工资分配方案，减少基本工资，增加奖金激励，但目前不能适用，等到设备更新到可以自行记录数据时，可根据记录于工艺差别进行奖金分配，第四、车间加工，根据加工工艺，从开始逐步改进设备，争取逐步提高加工精度；建立设备定期检修和定期保养制度；完善车间计件工资制度，细化计件到人头，渐进和适度的增加质量这一考核标准进入计件工资；第五、建立和完善奖罚制度，在车间没有都进行奖励辛勤工作的，惩罚好逸恶劳的，考核标准有车间人员内不进行无记名投票得出；第六、建立质量考核标准，从进料到铺装逐一工序分别进行质量检验工作，杜绝现在这样原料问题出现在

最后的铺装环节上。

### 三、规范采购管理

第一、车间人员去采购地点块检有一个毛病，杜绝车间复检人员去块检；第二、规范块检人员素质，杜绝个个出去都是领导的派头，严禁采购出差是过量饮酒，减少车间工人的出差补助标准，可提高车间人员在出差期间的工资；第三、建立定期出差询价，掌握实时的木材价格行情，我个人认为如果不应该建立长期合作客户，原因是价格肯定将不下来，并且采购质量也会慢慢下降，第四、细化具体的原料检验标准，让利益和责任，成绩和质量挂钩。

### 四、营销管理

控制营销成本，制定营销计划，确立营销底线，杜绝现在这样，谈下只要一个工程就是成绩的现象，建立营销成本、合同利润和工程面积等综合因数考核办法。

### 五、财务建议

加强财务管理，明确和完善补助标准，重点加强合同管理，控制和规范公章使用，尽量完善合同加盖公章在财务科完成，并且财务人员在合同签订前应该进行审核过程。

上面只是我的个人想法，因为时间匆忙和个人工作经历的原因，其中一定有很多不切合实际想法和建议；当然自己还有很多想法并没有在上面提及，比如企业的一些横向和纵向的发展，周边产业的扩展等等，由于个人的目前能力和视野所限，等到考虑成熟也会逐步提出以便大家点评完善。