

企业年度计划和总结 企业工作计划(大全7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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

企业年度计划和总结 企业工作计划篇一

20xx年是xx集团xx总部发展史上具有里程碑意义的一年□xx股票的成功上市，既为我们带来了机遇，也给我们提出了挑战，任务繁多任重道远。为使我们能在新世纪初始的时候，有一个良好的开端，为使我们的企业在未来五年里有一个跨越式的发展，为了我们企业美好的明天，我们的战略构想是：做好五篇文章、强化四种意识、实施三大战略、实现二大目标，简称五、四、三、二工程。做好五篇文章，即：搞好资本运作、实现企业跨越发展；搞好市场开发、拓展生存空间；发展多种产业，实现规模经营；深化企业配套改革，构造科学管理体系；加强精神文明建设，提高员工队伍整体素质。强化四种意识，即：1、强化市场意识，2、强化创新意识，3、强化忧患意识，4、强化致富意识。实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住省内市场，开发国内市场。科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。实现二大目标，即：严格管理，讲求效益、创建一流企业。面向市场、以人为本，培育一流队伍。

根据这个战略构想□20xx年我们的基本工作思路是：深化企业改革、提高员工素质、转换经营机制，解放思想、更新观念、强化管理、规范运作，为企业的跨越式发展，注入生机和活力。

20xx年xx集团xx总部的利润指标是867万元，其中房地产公司541.7万元，折旧108.7万元；物贸商城57万元，折旧130万元；网络公司30万元，总计利润628.7万元，折旧238万元，合计：867.4万元。为确保这个利润目标的实现，我们要努力做好如下工作。

- 1、在xx总部范围内开展“评头品足看自己”专题讨论活动。我们要组织员工以自画像的方式，对照周边地区特别是一些专业市场，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们xx总部在思维方式、思想观念、行为习惯、致富理财能力等方面的缺陷和差距。
- 2、在总部内要开展“面对新的一年，我们怎么办”的专题讨论活动，要组织全体员工认真研究和理解我们xx总部未来几年的战略构想和发展规划，拿出部门每个人的具体实施办法，为完成xx总部20xx年的工作打下坚实的思想基础。
- 3、在总部机关中开展“该干些什么”、“少管些什么”专题讨论活动，明确机关在市场经济条件下职能的定位和运行规则，去掉官僚主义特权行为，为xx总部的经济发展多做贡献。
- 4、在全体员工中开展“求富闯路”专题教育活动，进一步增强市场经济意识和路在人闯、业靠人创、事在人为的观念，激励全体员工人人投身市场，人人自主奋斗，营造全体员工闯市场的新格局，新风貌。（具体事宜办公室安排）。

通过四个专题讨论要在思想观念上形成五种意识，一是树立进取意识，要打破不思进取、小进即满、小富即安的小农意识。要清醒的认识我们和其它先进企业的明显差距，探索缩小差距的思路和措施，牢固的树立拼搏进取、超常规发展的信心和理念，全面激活加快发展的内在活力，形成人人思进，人人求富的氛围。二是树立创新思想，要彻底打破计划经济体制下阻碍市场经济发展的一切思维定势和行为习惯，按照

市场经济规律的要求，创新发展思路、创新领导方式、创新运行机制、创新发展环境。对于改革中出现的新事物，新作法，不做先入为主的判断，不争论，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，克服求全责备，忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才，爱护人才，使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才，保护人才、稳定人才的政策。四是创造致富氛围，使xx总部上下敢于言财，大胆逐利，讲究经济效益。使人人想富，敢富、会富，形成以利润和职工富裕程度评价企业领导；以贡献和财富多少评价每个人的价值的判断标准，五是发扬奋斗精神，要摒弃单纯依赖国家和上级的懒汉思想，强化自主意识和市场主体意识，明确市场经济要靠我们奋斗来实现自身价值，倡导人人思进，自谋出路，自主奋斗，提高我们在市场经济条件下的生存和发展能力。

20xx年xx总部的经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行中央、省市关于深化改革、加快发展的条例、政策、措施，在各项工作上要实现五个突破。

第一、在改革上要有所突破。就是要进一步解放思想，加快企业改革的步伐。经过去年的探索和实践，我们在经营机制、用人机制、分配机制的改革上是比较成功的，收到了预想的效果。今年，我们要在此基础上，结合股票上市和股份制企业的运作方式，加大企业改革力度，明晰产权，理顺关系，使企业有一个更大的发展。

首先，在机构设置上，根据集团总部的安排意见，成立xx集团xx总部，代行董事会管理xx所属企业，成立总部办公室、财务部、保卫处。为便于管理和经营，对内合并三电城、物资贸易城，并计划在春节后成立xxxx集团物贸商城有限责任公司。原物贸商城所辖的房地产公司和网络公司提格为xxxx房地产开发有限责任公司和xxxx网络工程有限责任公司，物业管理有限责任公司归属房地产公司。通过机构的明确，使

权责更加清晰，避免推诿扯皮现象的发生。

其次，在人员的使用上，我们要在春节后适当时机，在员工中实行全员买断工龄，改变原有身份，重新聘任，择优持股上岗的办法，以此来激发员工的工作热情，增加员工的忧患意识和敬业意识。由于这项工作涉及面广，政策性较强，直接关系到每位员工的利益，所以在具体操作中，我们既要坚持深化改革的方向，敢于碰硬，敢于迎接挑战，又要注意维护企业和员工的利益，较好地把握改革与稳定的关系，把此项工作抓好。同时，要在全体员工中继续实行末位淘汰制的办法，具体实施细则可按20xx年制定的办法执行。

再次，改革现有的分配办法。去年员工收入分为死、活两部分，比例为6：4，每月只开工资总额60%，余下的40%通过季度考核进行兑现。今年在此基础上，要进一步加大力度，实行新的工资分配办法，推行模糊工资制。即每月发基本工资，为原工资的70%，余下的30%为模糊工资。首先应该明确模糊工资，不是每一位员工都能一定拿到的，它是一个可变数字，能够得到多少模糊工资，需要根据每一位员工的工作任务完成情况、工作态度、工作质量、企业规章制度的遵守及相关的因素来决定。模糊工资的发放由各部门经理依照具体情况酌情处理。所以要实行模糊工资，就是要从根本上打破大锅饭，消除平均主义的弊端、奖勤罚懒，使干得好的、胜任工作的多得；使干得差的、难以胜任工作，甚至耽误工作的少得或不得，真正形成竞争的氛围。四是在财务管理上，为规范上市公司的运作，理顺财务管理体系，今年将实行区域管理与集中管理相结合的财务管理方式，坚持资金收支两条线的原则和分部位核算，实行经营成果、收入、费用相配比的原则，确保资金使用和调剂的高度集权，使有限的资金发挥最大的效能，减少和避免资金损失。

企业年度计划和总结 企业工作计划篇二

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定

出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

3. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

4. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

5. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

6. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

7. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

8. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些*，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

企业年度计划和总结 企业工作计划篇三

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造"xx"品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制□xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20××年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年□xx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此□xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。企业靠制度管人，而不是“老板”管人。为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核

手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

企业年度计划和总结 企业工作计划篇四

“四零三控制二保持”，即：本月无死亡事故（含外协用工）、无车辆伤害事故、无坠落伤害事故，无机械伤害事故，加强对重伤事故、轻伤事故、职业病发生率的控制，保持安全生产管理体系的正常运转，保持安全生产管理体系持续改进。

（一）贯彻上级文件要求

（二）安全生产

1. 积极开展新员工“三级”安全教育、特种作业人员上岗培训，做好重大风险、重要环境因素岗位能力考核工作。
2. 继续实行安全例会制度，及时沟通安全信息，及时总结、布置、检查和评比安全生产工作。
3. 继续完善应急预案，对各应急预案进行评价，督促各中队积极开展针对性的应急演练活动，同时做好单位的月度安全绩效考核工作。
4. 加强对外来施工队伍和作业人员的安全监控工作，建立外协用工安全技术管理档案，确保外来施工服务队伍安全协议征订率100%；危险作业审批率100%。
5. 进一步加强各类危险源的管理，做到有检查、有记录，定期检查（周、月检查）和日常巡查相结合，确保危险源始终处于受控状态。
6. 积极推进班组安全文化建设工作，严格规范班组安全行为（班前班组安全教育、班组日志、劳保用品穿戴点检、设备点检、交接班记录），努力创建团结、互助、和谐、健康安全班组。
7. 严查“三违”行为，做好特种作业和危险性作业的安全监护工作。
8. 加强厂内车辆管理，严查乱停乱放和超速行为，理顺物流，确保生产区域的交通安全，防止厂内交通安全事故的发生。
9. 继续做好元旦节前安全专项检查活动和值班工作，确保假

日安全。

10. 严格执行“四不放过”（即事故原因不清楚不放过，责任不明不放过，措施不落实不放过，有关人员未受到教育不放过）原则处理各类事故，举一反三，有效防止类似事故的再次发生。发生工伤事故的单位上报“四不放过”材料后方可报销相关费用。

11. 督促各单位做好各类隐患的整改工作。

（二）环境职业健康安全管理体系建设

1. 做好环境因素和危险源的重新辨识和更新工作。

2. 做好环境、安全法律法规的更新工作。

3. 严格执行体系程序文件和手册文件，做好体系运行的监督检查工作。

为加强对“安全生产月”活动的领导，经研究决定成立社区“安全生产月”活动领导小组，负责组织宣传，实施相关安全活动。

1、宣传

悬挂相应横幅、标语，张贴宣传画，充分利用黑板报、墙报、橱窗等多种形式，进行全方位宣传，大力营造安全氛围。

2、安全生产学习

举办一次安全生产知识讲座，为社区居民和单位进行消防知识普及，重点强化居民和单位的安全意识；组织辖区内有关单位和人员参加街道举办的安全知识竞赛活动。

3、安全检查，隐患整改

社区组织志愿者队伍深入各生产经营单位、餐饮店面和托儿站开展安全生产检查活动，查各单位安全制度落实情况以及安全生产设备设施安全状况。结合正在开展的各类安全生产专项整治活动，查找和及时治理事故隐患，确保安全生产各项工作落到实处。

4、应急救援预案演练

社区组织一次应急救援演习活动，由街道对活动情况进行评比；组织居民参加街道举办的“火情初发阶段应急处置演习室内推演”活动，提高居民应急处置突发事件的能力。

通过“安全生产月”各项活动，对社区6月宣传取得成效和隐患整改情况做全面总结，并及时上报街道安监站。

企业年度计划和总结 企业工作计划篇五

大家好!盘点xx年，我们愉悦而绩优;展望xx年，我们任重而道远。公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有一些不足之处。因此在迎接xx年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作;你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要;用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把xx年的年度作以下规划。

- 1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规矩办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。

- 2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动(具体方案

时间另订)。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。

3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。

4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人

予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组(部门)负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组(部门)责任人将受到相应的处罚。

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理(所有的计时必须规定数量)。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

4、彻底的实行量化(数字化)管理，做到人人心中有数(有量的概念)。并做好个班组(部门)的统计报表，进一步实施统计分析。

1、做好个人时间规划表，明确自己每天在那个时间段必须完成的工作事项。减少时间安排不合理而忙碌的无头绪工作或者多件事情一起发生不知孰轻孰重而无序的工作。

2、做好生产计划和生产进度表。合理的安排和计划当日的生产型号及数量，做好各车间、采购、仓库的沟通和衔接，减少生产线的停工待料。

3、每天下班前必须做好第二天的大致工作安排，罗列出重要工作事项。

4、不管做任何事情都必须有计划(开始时间、完成时间、工作分配、工作内容、责任人、标准),做到分工明确,责任明确。

5、计划实施后要按要求及标准进行检查,并做好结果记录。

6、对实施结果进行统计分析,形成改善报告。做到凡事有人负责,有人监督,有计划,有要求,有检查,有结果。

1、制定相应的品质管控措施及制度,加强全员的品质培训,增强全员的品质意识。每个岗位的操作工必须清楚该工序的品质要点,管理人员清楚该产品的品质管控重点。不放过任何的品质隐患。对管理不到位或者人为产生的不良实行绩效考核。

2、做好员工的自检互检,管控好每个工序的质量。做好员工的自检互检评定。

3、加大品质的巡检力度,做好不良品的解剖分析。

4、不良品的及时维修,不良物料的及时退库或报废。

5、物料和产品的防护,防止人为的不良品质隐患。

6、加强出货检验的力度,减少客户投诉和退货。

7、制定班组(部门)的产品一次合格率,不良率超出规定范围的追究班组(部门)责任,由品质部督导执行。

1、更新每个工序的作业指导书,完善操作手法要求以及注意事项。包括设备仪器的操作规程,制定维护和保养要求。

2、更新每款型号的工艺流程图，所有生产严格按照工艺加工要求作业。明确关键工序，重要工序和检验工序。

3、制定每款产品的物料清单，明确物料型号，物料数量。

1、加强全员的成本意识，杜绝不必要的浪费，人走灯灭，人走机停。

2、严格控制物料的报损比例及数量。所有的超领的物料的必须实行更换，有责任人和合理的理由，并且有考核。

3、严格控制劳保用品、办公用品及生产辅料的用量，班组(部门)制定出使用频率，月度需求数量报行政部和财务部审核后实施，对超领的严格实行责任考核。

4、所有的劳保用品、办公用品和生产辅料必须实行以旧换新，找不到用旧需要更换的考核责任人。

通过不断的学习和培训来提升每个人的个人能力和协作能力，提高每个人的办事效率和工作责任心。首先我们必须是一个学习型的团队，每个人要谦虚上进，多思考，多努力。做事之前先做人，对待工友同事有礼貌，不去恶语伤人，对待下属温和，多帮助和关心下属多点沟通多点理解多点支持，少点抱怨少点借口少点推诿。用心去对待身边所有的人和事。明确自己的责、权、利，做好自己的本职工作。

新的一年，新的开始，愿我们大家一起努力，为了恒德的发展和个人的提升而认真用心的工作。

谢谢！

企业年度计划和总结 企业工作计划篇六

1、减少新员工的压力和焦虑；

- 2、减少启动成本；
- 3、降低员工流动；
- 4、缩短新员工达到熟练精通程度的时间；
- 5、帮助新员工学习组织的价值观、文化以及期望；
- 6、协助新员工获得适当的角色行为；
- 8、鼓励新员工形成积极的态度。

公司的整体信息，通常由负责人力资源开发的员工提供；与工作紧密相关的信息，通常由新员工的直接上级主管提供；公司信息可包括公司总体概况、关键政策和程序、使命宣言、公司目标和战略，也包括薪酬、福利、安全和事故防止、员工关系以及各种物理设施。工作信息包括部门或工作小组的功能、工作职责和责任、政策、规则、程序、部门参观，以及部门成员介绍。

- 1、公司历史、哲学、公司业务；
- 2、组织结构图；
- 3、组织所在行业概览；
- 4、福利组合概览(如健康保险、休假、病假、学费报销、退休等)
- 6、薪酬程序：发薪日，如何发放；
- 7、职位或工作说明书和具体工作规范；
- 8、员工体检日程安排和体检项目；

9、职业发展信息(如潜在的晋升机会，职业通道，如何获得职业资源信息)

10、基本的人与机械控制和安全培训；

11、员工手册、政策、程序、财务信息；

15、着装(如周五可便装上班)；

16、工作外的活动(如运动队、特殊项目等)。

企业年度计划和总结 企业工作计划篇七

财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润化，以的人力配置谋取的经济效益。

在以前会计工作规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面抓起：会计基本规定；会计核算质量；会计报表质量；计算机管理；联行结算管理；会计档案管理；信用社网点管理及其它；会计经营管理。特别是会计档案管理历年来有所欠缺，每年的会计凭证虽然都归了档，但未按档案管理办法归类整理，需要进一步规范。

紧紧抓住增收、节支两个环节，外抓收入，内抓管理，力争全年实现在足额提取应付利息，提高拨备水平的前提下，实现利润x万元，确保社社盈余和专项票据兑付全县信用社资产利润率逐年上升的目标。针对目标，制定出台《xx县农村信用社xx年增盈创利实施方案》，围绕增收、节支两个环节进行了安排。外抓信贷质量管理，积极盘活存量优化增量，拓宽

增收渠道，千方百计应收尽收。内抓财务管理，降低经营成本，特别要加强营业费用的管理，在确保个人费用的前提下，压缩公费用，确保专项票据兑付全县信用社资产费用率逐年下降目标。具体抓好五项操作：一是财务开支操作：对营业费用实行费用额和费用率控制，严格实行了“以收定支、先提后支、多收多支、少收少支、以率定额，超支自负”的费用计提开支原则，将费用控制在核定比例之内。二是比例操作：即在费用开支方面针对国家有关政策规定，对职工福利费，工会经费，养老保险，待业保险金等按比例准确计提。对招待费、宣传费等要在规定比例之内节约使用。三是预算操作：对培训费、会议费、修理费、电子设备费购置及运转费实行了预算制，做到了在具体操作中严格按照预算控制支出。四是包干操作：对差旅费、邮电费、水电费、公杂费等我们结合区域实际和市场物价情况合理制定包干使用办法，无正当理由超出包干限额的社，其超额部分扣减个人费用。五是成本控制操作：严格加强了其他成本项目和营业外支出的管理，坚持按月监控，防止以其他名义列支。

在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，近年来，通过每年的序时检查，使得各营业网点对重要凭证使用，管理达到了加强，但此项工作不敢懈怠□xx年x月份我们要组织人员对xx年x月至xx年x月的重要空白凭证领用进行了专项序时检查。从联社领回开始一直查到各社使用，逐项逐类凭证跟踪进行检查。同时要求信用社主管会计每月对所辖网点的重要空白凭证检查一次，每次检查认真登记《重要空白凭证检查登记簿》，责任明确。

去年xx月份，市银监局分局批复我县信用社自然人股入股起点为x元，法人股入股起点为x元，投资股比例%。入股起点的提高，给规范股本金带来了巨大困难□xx年虽然开展了此项工作，但离票据兑付要求还有差距，需要进一步规范□xx年底投资股比例%，还差xx个百分点，需在一季内达到比例□xx年要大力开展增资扩股工作，虽然xx年底县信用社的资本充足率

已达到%，但如果按票据兑付考核办法，我县信用社的资本充足率还不足以兑付专项票据，还需进一步加大增资扩股的力度，确保专项票据兑付时不受影响。

信息披露工作直接影响到专项票据兑付工作，今年x月份之前，要组织信用社按专项票据兑付标准认真开展信息披露，具体对xx年度的各项经营指标完成情况、股金分红情况、“三会”召开情况、利润分配情况进行披露，将信息披露报告和信息披露表放于相关场合，以便广大社员和利益相关者能真实准确地了解我县农村社各项业务经营的真实情况。

- 1、搞好会计报表、项目电报的汇总上报工作。
- 2、做好重要空白凭证订购、保管、分发等管理工作。
- 3、认真搞好全年各项财务制度和政策文件的上传下达。
- 4、做好信用社业务和微机操作的日常指导。
- 5、保证信用社日常会计核算的正确无误等各项工作。
- 6、认真编写财务分析和项目电报分析。
- 7、加强信用社无息资金管理。
- 8、继续做好信用社帐户、现金、大额支取方面的管理工作。