

资本运作计划书 工作计划个人工作计划 (实用9篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇一

文娱部隶属于院学生会的一个组织性部门，主要配合院学生会开展各项文娱活动，组织同学进行文艺娱乐以丰富同学们的课外生活，从各方面培养同学们的综合素质。新学期新工作，我们将以充沛的精力投入到新学期的工作中，为了丰富学生课余文化生活，创造良好的娱乐氛围，文娱部作为学生的一部分，将文艺的思维方式，渗透到自己的学习中。在这个集体中，大家都能快乐、团结、思维活跃、不断提出新点子，积极的开展批评和自我批评，这样大家才能不断的进步。

一、纳新。文娱部工作的展开离不开的部长的组织，干事的支持，所以我们文娱部将加强干事的管理工作，对干事各方面的素质加以培养。3月9号部门将进行干事面试，以进行甄选干事。培养下一批优秀干部，以配合我院的各项工作。

三、在条件允许的情况下，在5月中旬举办首届全院校园十大歌手赛，由年段承办，院学生会主办。挖掘新秀，丰富学院学生的课余生活。为了更好的为同学们展现的平台，力争做到“公平、公正、公开”。

四、4月下旬由我院团委学生会厦门演艺学院团委学生会举办一个联谊活动。新一任的干部上任，我们的联谊活动也应跟着举办，演艺学院的团委学生会跟我们一直保持着良好的

关系。并在多场晚会上等工作上给予我院很大的帮助。在上一次的联谊活动中，两院的团委学生会成员建立了深厚的感情，活动举办的精彩成功。这次我们将继续保持并力求做到更好。

五、毕业欢送会。在这新的学期中我们的工作重点是03级毕业生欢送会。这样大型的活动对于我们部的工作来说也是一种考验。我们将以之作为本学期工作的一个令人满意的完结，力争以最佳的状态，为大家献上一台精彩难忘的晚会。

如今晚会的一些前期准备工作我们正在筹备中，届时我们将发挥文娱的作用，制定晚会策划表，节目表，节目排练计划，晚会活动方案，晚会节目将精益求精，以毕业为主题，回忆大学生活的点点滴滴，体现大学同学之间的友谊，给03级毕业生的大学生活画上圆满句号。

六、在艺术团的管理上我们也将下更多的工夫，给他们一定的帮助，在部门内部设定一个艺术团总管。

七、做好本学年工作总结。

以上是我部在新学期的工作计划，在以后的具体工作过程中，我部的所有成员将以自己的实际行动交上一份精彩的答卷。

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇二

由于现行经济体制的不健全，资本市场的不完善以及中小企业自身存在的问题等方面的原因，使我国的中小企业在资本运营的过程中仍然存在不少问题。今天小编为大家带来一些相关的资料来帮助大家，希望对您有帮助！

我国的中小企业因为产权关系单一，并且大多数是采用家族式经营管理，没有将所有权与经营权相分离，管理者就是经营

者。当企业经营规模较小时,管理者容易控制和提高企业经济效率,一旦企业经营规模扩大后,大部分中小企业的管理者由于自身综合能力低下,知识面狭窄等方面的影响,必然造成企业的管理漏洞和经济损失。

同时,因为现行经济体制的影响,国家对中小企业的'法律保护不够,服务体系不健全,使得中小企业在现实中依旧面临很多的不平等待遇。主要表现在部门、行业垄断及政策的歧视性方面。

虽然中小企业在促进经济增长,增加国家税收收入和扩大就业方面发挥了不可替代的重要经济作用,尤其是在资源的西北大学硕士论文优化配置方面起到了举足轻重的作用,但是政府对中小企业的管制仍然偏多,比如限制中小企业参与国际竞争、土地使用、融通资金等重要问题方面。

经济规模只涉及总量概念,并未涉及成本收益分析。成本下降、收益递增的经济规模被视作规模经济。经济规模的扩大可能实现规模经济,也可能不是规模经济,判断的关键在于企业能否充分利用各种资本要素,能否提高企业的经济效益。大型企业、中小企业都有可能实现规模经济。大型企业的概率较高,但实现规模经济并非大型企业的专利,中小企业仍然可以实现规模经济。

:在企业资本运营过程中,中介组织承担有提供信息咨询、资产评估、融通资金等非常重要的作用。然而,我国从事资本运营的中介组织的现状令人堪忧:其一是行为失范;其二是专业中介组织数量不多;其三是发育不良;最后是从业人员素质整体不高。

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇三

所谓资本运营，就是对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产，通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营，以最大限度地实现增值。从这层意义上来说，我们可以把企业的资本运营分为资本扩张与资本收缩两种运营模式。

1、 横向型资本扩张

横向型资本扩张是指交易双方属于同一产业或部门，产品相同或相似，为了实现规模经营而进行的产权交易。横向型资本扩张不仅减少了竞争者的数量，增强了企业的市场支配能力，而且改善了行业的结构，解决了市场有限性与行业整体生产能力不断扩大的矛盾。青岛啤酒集团的扩张就是横向型资本扩张的典型例子。近年来，青啤集团公司抓住国内啤酒行业竞争加剧，一批地方啤酒生产企业效益下滑，地方政府积极帮助企业寻找“大树”求生的有利时机，按照集团公司总体战略和规划布局，以开发潜在和区域市场为目标，实施了以兼并收购为主要方式的低成本扩张。几年来，青啤集团依靠自身的品牌资本优势，先后斥资6.6亿元，收购资产12.3亿元，兼并收购了省内外14家啤酒企业。不仅扩大了市场规模，提高了市场占有率，壮大了青啤的实力，而且带动了一批国企脱困。2003年，青啤产销量达260万吨，跻身世界啤酒十强，利税总额也上升到全国行业首位，初步实现了做“大”做“强”的目标。

2、 纵向型资本扩张

处于生产经营不同阶段的企业或者不同行业部门之间，有直接投入产出关系的企业之间的交易称为纵向资本扩张。纵向资本扩张将关键性的投入产出关系纳入自身控制范围，通过对原料和销售渠道及对用户的控制来提高企业对市场的控制力。

格林柯尔集团是全球第三大无氟制冷剂供应商，处于制冷行业上游。收购下游的冰箱企业，既有利于发挥其制冷技术优势，同时也能直接面对更广大的消费群体。从2002年开始，格林柯尔先后收购了包括科龙、美菱等冰箱巨头在内的五家企业及生产线。通过这一系列的并购活动，格林柯尔已拥有900万台的冰箱产能，居世界第二、亚洲第一，具备了打造国际制冷家电航母的基础。格林柯尔集团纵向产业链的构筑，大大提高了其自身的竞争能力和抗风险能力。

3、 混合型资本扩张

两个或两个以上相互之间没有直接投入产出关系和技术经济联系的企业之间进行的产权交易称之为混合资本扩张。混合资本扩张适应了现代企业集团多元化经营战略的要求，跨越技术经济联系密切的部门之间的交易。它的优点在于分散风险，提高企业的经营环境适应能力。拥有105亿资产的美的集团一直是我国白色家电业的巨头，2003年的销售额达175亿元。在20年的发展历程中，美的从来没有偏离过家电这一主线。专业化的路线使美的风扇做到了全国最大，使空调、压缩机、电饭锅等产品做到了全国前三名，巨大的规模造就了明显的规模优势。然而，随着家电行业竞争形势的日益严峻，进军其它行业、培养新的利润增长点成为美的集团的现实选择。与此同时，美的在资本、品牌、市场渠道、管理和人才优势等方面也积累到了具备多元化经营、资本化运作的能力。审时度势之后，美的毅然作出了从相对单一的专业化经营转向相关多元化发展的战略决策。2003年8月和10月美的先后收购了云南客车和湖南三湘客车，正式进入汽车业。此后不久，又收购了安徽天润集团，进军化工行业。在未来的几年中，美的将以家电制造为基础平台，以美的既有的资源优势为依托，以内部重组和外部并购为手段，通过对现有产业的调整和新产业的扩张，实现多产业经营发展的格局，使美的最终发展成为多产品、跨行业、拥有不同领域核心竞争能力和资源优势的大型国际性综合制造企业。

1、资产剥离

资产剥离是指把企业所属的一部分不适合企业发展战略目标的资产出售给第三方，这些资产可以是固定资产、流动资产，也可以是整个子公司或分公司。资产剥离主要适用于以下几种情况：(1)不良资产的存在恶化了公司财务状况；(2)某些资产明显干扰了其它业务组合的运行；(3)行业竞争激烈，公司急需收缩产业战线。

中国人寿在上市之前，就进行了大量的资产剥离。2003年8月，原中国人寿保险公司一分为三：中国人寿保险(集团)公司、中国人寿保险股份有限公司和中国人寿资产管理公司。超过6000万张的1999年以前的旧保单全部被拨归给母公司——中国人寿保险(集团)公司，而2000万张左右1999年以后签订的保单，则以注资的形式被纳入新成立的股份公司。通过资产剥离，母公司——中国人寿保险(集团)公司承担了1700多亿元的利差损失，但这为中国人寿保险股份有限公司于2003年12月在美国和香港两地同时上市铺平了道路。

2、公司分立

公司分立是指公司将其拥有的某一子公司的全部股份，按比例分配给母公司的股东，从而在法律和组织上将子公司的经营从母公司的经营中分离出去。通过这种资本运营方式，形成一个与母公司有着相同股东和股权结构的新公司。在分立过程中，不存在股权和控制权向第三方转移的情况，母公司的价值实际上没有改变，但子公司却有机会单独面对市场，有了自己的独立的价值判断。公司分立通常可分为标准式分立、换股式分立和解散式分立。

3、分拆上市 指一个母公司通过将其在子公司中所拥有的股份，按比例分配给现有母公司的股东，从而在法律上和组织上将子公司的经营从母公司的经营中分离出去。分拆上市有广义和狭义之分，广义的分拆包括已上市公司或者未上市公

司将部分业务从母公司独立出来单独上市;狭义的分拆指的是已上市公司将其部分业务或者某个子公司独立出来,另行公开招股上市。分拆上市后,原母公司的股东虽然在持股比例和绝对持股数量上没有任何变化,但是可以按照持股比例享有被投资企业的净利润分成,而且最为重要的是,子公司分拆上市成功后,母公司将获得超额的投资收益。

2000年,联想集团实施了有史以来最大规模的战略调整,对其核心业务进行拆分,分别成立新的“联想集团”和“神州数码”。2001年6月1日,神州数码股票在香港上市。神州数码从联想中分拆出来具有一箭双雕的作用。分拆不但解决了事业部层次上的激励机制问题,而且由于神州数码独立上市,联想集团、神州数码的股权结构大大改变,公司层次上的激励机制也得到了进一步的解决。

4、股份回购 股份回购是指股份有限公司通过一定途径购买本公司发行在外的股份,适时、合理地进行股本收缩的内部资产重组行为。通过股份回购,股份有限公司达到缩小股本规模或改变资本结构的目的。股份公司进行股份回购,一般基于以下原因:一是保持公司的控制权;二是提高股票市价,改善公司形象;三是提高股票内在价值;四是保证公司高级管理人员认股制度的实施;五是改善公司资本结构。股份回购与股份扩张一样,都是股份公司在公司发展的不同阶段和不同环境下采取的经营战略。因此,股份回购取决于股份公司对自身经营环境的判断。一般来说,一个处于成熟或衰退期的、已超过一定的规模经营要求的公司,可以选择股份回购的方式收缩经营战线或转移投资重点,开辟新的利润增长点。

1999年,申能股份有限公司以协议回购方式向国有法人股股东申能(集团)有限公司回购并注销股份10亿股国有法人股,占总股本的37.98%,共计动用资金25.1亿元。国有法人股股东控股比例由原来的80.25%下降到68.16%,公司的法人治理结构和决策机制得到进一步完善。回购完成后,公司的业绩由98年每股收益0.306元提高到99年每股收益0.508元,而

到2000年，每股收益达到了0.933元。这为申能股份的长远发展奠定良好的基础，并进一步提升了其在上市公司中的绩优股地位。

1□tcl集团—整体上市模式

2004年1月□tcl集团的“阿波罗计划”正式得以实施。即tcl集团吸收合并其旗下上市公司tcl通讯，实现整体上市。原tcl通讯注销法人资格并退市□tcl集团向tcl通讯全体流通股股东换股并同时发行tcl集团人民币普通股□tcl通讯的全部资产、负债及权益并入tcl集团。整体上市为tcl集团筹资25.13亿元，这将给公司带来产业扩张的新契机，也为其带来一个新的资本运作平台。这是企业集团资本运营的一个里程碑。集团整体上市将给集团以更大的运作平台。企业要面对全球化竞争，要做大做强，这都需要资金，金融资本集资是最有效的方式，集团上市后无疑可以让集团更加有效地通过集资发展。而在行业整合、产业重组方面，让大集团完全靠现金收购来进行产业重组显然不大现实，整体上市可以让大集团通过股权收购实现更有效的扩张，这对蓝筹大集团来讲极具意义。

2、德隆集团—行业整合模式

一个产业规模很大、很分散，怎么整合？德隆的选择是，把资本经营作为产业整合的手段。通过资本经营，收购同行业中最优秀的企业，然后通过这个最优秀的企业去整合和提升整个行业。

德隆把资本经营与产业整合相结合、二级市场与一级市场相结合。德隆现在控股5家上市公司，他们的做法是，把证券市场作为企业整合的一个手段。德隆一般不孤立投资一个项目，其投资某个项目，是为了整合整个行业。例如为了整合新疆水泥行业，首先控股屯河70%以上，然后把屯河的水泥生产能力卖给天山，用所卖得的钱买天山集团对上市公司的控股股

权，从而控股天山，通过天山整合整个新疆的水泥业。而屯河做红色产业，在国外与亨氏合作，进入欧洲的蕃茄酱市场，变成亚洲最大蕃茄酱生产和出口企业；在国内控股汇源果汁公司，迅速打开国内饮料市场。

3、海尔集团--产融资本结合模式

当产业资本发展到一定阶段时，由于对资本需求的不断扩大，就会开始不断向金融资本渗透；而金融资本发展到一定阶段时，也必须要寻找产业资本支持，以此作为金融产业发展的物质基础。于是，产业资本与金融资本的融合就成为市场经济发展的必然趋势。

2002年9月，海尔集团财务有限责任公司正式成立，这标志着海尔集团全面吹响了进军金融业的号角。同年12月，海尔集团与全球最大的保险公司之一美国纽约人寿保险公司携手，成立海尔纽约人寿保险有限公司。而在过去的一年时间里，海尔已先后控股青岛商业银行、鞍山信托、长江证券。如此，海尔在金融领域已经涵盖了银行、保险、证券、信托、财务公司等业务。海尔投资金融业是真正地开始搭建一个跨国公司的框架，由于金融业本身良好的资金流动性，产融结合将为海尔的资金链加入润滑油，加速其资金融通，为海尔冲击世界500强提供强劲的资金动力。资本运营形成的原因即有企业内部的动因，也有企业外部环境的支持。重视资本运营的战略地位，借鉴成功的运营模式，并在现实的运作中不断地探索和创新，这对我国企业集团的发展有着深远的意义。

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇四

以“一切为学生的终身发展”为教育宗旨，以新教育“过一种幸福完整的教育生活”的理念为指导，扎实深入地推进新教育工作，将新教育的'核心工作落实到课堂，进一步提升课堂教学的有效性；以提高教师的专业发展为凭借，提高我校

的新教育实验水平。以精致的学校管理、高效的课堂教学、丰富多彩的校园文化、形式多样的教育活动，促进学生健康快乐地成长。

通过新教育实验，进一步提高我校的教育质量，提升教师的专业素养，为学生的全面发展奠定坚实的基础。

组长：詹广斌（全面管理我校新教育工作，总体构想新教育工作思路）

蔡淑燕（制定新教育工作计划、具体负责各个板块的落实情况、资料的收集与管理）

石宏伟（高校课堂、缔造完美教室、教师专业成长、各项制度的制定与完善）

叶溪云（校园文化建设、寝室文化建设、周激励会）

李廷和（食堂的相关文化建设）

詹升科（我校新教育工作的宣传与报道）

（1）继续利用班级宣传栏、图书角、学校阅览室、学校宣传牌、走廊楼梯、食堂及其他墙面等布置一些读书的名言、经典古诗词、好书目推荐、师生书画作品等，营造校园书香氛围。

（2）班内设立图书角，开展“捐两本看百本”、“献出一本书，幸福全班人”、图书漂流等活动拓宽学生读书的渠道。

（3）六至九年级全面开设阅读课，阅读教师要帮助学生选择经典阅读书目，积极引导撰写读书笔记和读后感，老师要选择优秀文章在班级或学校进行交流展示，并附上老师精彩的点评。阅读教师每月上交20篇优秀的学生读书习作，学

校每月将学生作品编辑成册。

(1) 充分发挥网络作用，要求50岁以下的教师在网上建立教育博客，记录和反思教育教学生活，所有领导干部要率先垂范，根据自己的岗位理论联系实际，带头读书、写博客；要注册“随县教育在线”，积极参与发帖和跟帖。

(2) 一如既往地推行“教育随笔”制度。每位教师每月上交一篇教育心得、教学反思、案例等教育随笔，学期末，学校将组织相关人员进行评比，对反思深刻、教育心得真实有效的优秀作品学校将实行一定的奖励。

(1) 严格实行“导学案”制。（具体实施办法参见《柳中xx年秋教学教研计划》）

(2) 课堂教学要以“先学后教，当堂训练”为基本的教学模式，坚决杜绝教师的“满堂灌”，要彻底地转变教师的思维方式和学生的学习方式，让学生真正地自学、乐学，让课堂真正的变为学生的舞台。

(3) 继续推进“课内比教学”工作。本学期，我校将进行语文、数学、英语、文综、理综等学科的高效课堂展示活动，所有学科教研组长要认真组织、精心安排，确保活动扎实、深入、有效。（具体活动安排参见□xx年秋柳林中心学校“课内比教学”活动安排》。）

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

质检部工作计划 xx年质检部工作计划尊敬的公司领导:

机加质检员: 一次检验合格率 1月--2月 95%, 3月--12月 98%。全年下序投诉率低于 2%。

焊接质检员：一次检验合格率全年 95%，全年下序投诉率低于 5%。

外协质检员：一次检验合格率全年 98%，全年下序投诉率低于 2%。装配制程质检：一次检验合格率 100%，全年客户投诉率 1--4 月 3%，5--12 月 2% 质检部整体工作全年目标：综合一次检验合格率 97%，下序总投诉率低于 3%；部门沟通投诉全年为 0，客户投诉率全年低于 2%。

为确保质检部 xx 全年工作计划得以实现，结合 xx 年质检部工作情况，制定以下工作计划，确保 xx 年质检部工作目标得以实现。

1 岗位职责健全细化 □1□xx 年 1 月 10 日前，将质检部所有人员岗位职责根据新的工作目标，重新分配细化，上报上级领导部门审阅批准。

绩效的一部分。

(3) 新的岗位职责 1 月 10 日批准后开始执行。

2 管理制度完善 考勤管理制度（1 月 4 日开始执行）

(1) 质检部员工早 7 点 50 前打卡上岗、晚冬季 17 点后打卡下班；夏季晚 18 点后打卡下班。违者按公司迟到早退条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(2) 质检部成员病事假遵从公司病事假管理制度，所有员工必须严格遵守，违者按公司病事假管理条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(3) 质检部加班遵从公司加班管理制度，有工作需要加班处理需提前向上级领导提出申请，批准后方可进行加班工作

(4) 服从上级领导工作部署，对上级领导安排的加班工作要积极认真完成，维护公司工作任务安排的统一性与生产进度的一致性。完成任务的质量作为执行力体现，纳入员工月、年绩效考核。

(5) 按时参加公司、部门组织的培训学习活动，做好记录工作，考核成绩作为员工技能认定标准的一部分，纳入员工总体技能水平考核成绩中。

晨会、汇总制度（1 月 5 日开始执行）

作为当日个人工作总结。

(3) 质检部根据个人汇总，总结质检部当日工作情况，将突出、急需解决问题当日汇总后，将问题具体情况通告相关部门，进行协调解决。

(4) 质检部各岗位质检员，发现问题如 30 分钟内不能妥善解决，要求立即上报质检部，由质检部统一协调解决。

(5) 上报问题如质检部独立不能有效解决，2 小时内上报上级部门，进行会商解决，不得拖延，贻误最佳解决时机，造成额外损失。

抽检制（1 月 5 日开始执行）

(1) 质检部负责人不定期对下属质检员工作质量进行抽检，抽检范围包括制程中半成品、入库合格品、外购入库标准件。

(2) 抽检过程中发现不合格率超标现象，质检部相关负责人按照质检部奖惩条例进行处罚。

(3) 一定周期内（3 个月）抽检合格率达到要求的相关质检负责人，由质检部提请，按照质检部奖惩条例进行相应奖励。

(4) 质检部计划 xx 年 2 月 5 日前，完成物管部库房内不合格制件清理工作，解决 xx 年因质检部工作疏漏造成的不合格制件流入下序环节问题。

制程管理完善 (1) 供应商的管理：

货商管理和供货商建立一种良好的合作关系显得尤为重要。首先是协助采购部对供货商进行考核评估，定期向采购部提供供货商质量信息，根据我厂现有考核制度检查检验其质量管理体系认证是否齐全；

对供货商的提供产品质量要求形成文件化，形成质量协议，提高、保证入厂原料质量稳定性，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。再次是与供应商进行定期和不定期的进行质量反馈，让供应商对其提供的产品有明确的认知。再者是尽量开发多家供应商，形成稳定供应链，对考核优秀的供应商给予一定的公开的奖励，淘汰不合格供应商，借此提高供应商间的良性竞争。

(2) 半成品周转程序 场内流转的半成品，包括外协再加工制品、机加工原料、组焊原料，必须由质检部指定质检员检验合格，签署检验合格单后，方可由 转序员转入下序进行加工工作。

xx 年，质检部将协同物管部、采购部、生产部共同完善半成品中转过过程中的衔接程序，确保不因半成品流转过程中受到采购周期、库存不足、生产周期不足等因素影响，导致降级使用，影响产品质量。质检部的目标是最终杜绝降级使用，彻底确保入场零部件、原材料质量符合产品使用要求，从而保证出厂设备综合质量。

合格后，签署检验合格单，方可办理成品入库手续。

xx 年，质检部的一项重要工作，就是与相关部门协作，制定完善产品检验大纲与编制作业指导书，将产品的装配制造与

检验工作规范化、标准化，为车间生产与检验工作提供依据。并在今后工作中，随着产品的技术质量要求不断提高，不断地对产品检验大纲与作业指导书进行修订完善，使其符合实际生产操作要求。

11. 样品管理制度.....7 12. 检验与抽样.....7 13. 总

结.....7 前言 根据公司质量方针和质量目标，制订并组织实施本部门的质量管理计划和目标，组织下属开展标准化体系的完善、维持以及产品的标准管理、产品质量事故处理等工作；

组织下属开展原材料□oem 生产部件、半成品、成品和生产过程检验、检测等工作，保证检验结果的公正性、准确性和及时性，控制检测费用，提高工作效率和服务质量，以满足公司各部门业务和客户的需要，拟定 xx 年度质检部工作计划。

1. 组织结构 目前质检部人力共有 6 人，但是职责范围甚广，包括：进料，产线，入库，出货，投诉处理，还要包括体系完善，部门建立等，而且随着走上正规，因此，品质管理工作越来越需要系统化，标准化。

1.1 组织架构 1. 为适应目前生产需要，暂时组织结构如下图 1 所示□qa1 人，qc3 人，iqc1 人、iqc□pqc 没有明确分工，根据采购进料、生产及出货各阶段情况机动调整。

控制计划；

h□负责样品的检验，将检验结果反馈到相关部门，促进项目改善，并按照质量控制计划归档相关文件；

i□参与新设备/模具/量具的台帐管理，检测确认，系统分析，并将检验记录反馈相关部门；

j]按照规定的作业流程，参考检验标准或检验规范对原辅材料，外协品，半成品及成品进行检验，巡视检验，形成书面检验记录反馈相关部门；

k]配合相关部门进行客户投诉处理，主导异常原因分析并将改善措施切实执行，验证，减少内外部客户投诉，不断提高客户满意度；

l]编制年、季、月度产品质量统计报表，建立和规范原始检验记录、统计报表、质量统计审核程序；对产品质量指标进行统计、分析和考核，并提出改善产品质量的措施。

m]负责定期进行质量工作汇报。定期在生产会议中口头或书面汇报，对于重大质量事故，组织专题分析会集中汇报，特殊应急情况向上层汇报。

局限于问题处理阶段，而未能扩展到问题预防阶段，随着公司发展需要，那么其它相应工作职责也待制定。

1.3 岗位说明 为了合理，高效地完成部门工作职责，让部门所有人员能各司其职，有的放矢，严格依各相关岗位职责落实执行。

2. 体系管理 质量管理体系文件已经建立，根据公司发展的需要，定期更新或者重新制定适合于本公司的作业程序以及相应工序，机械设备，人员管理等等的作业程序，操作指示，检验指导书以及各种质量记录和生产报表，完善品质管理制度及改善提案制度，做到人人有职责，事事有程序，作业有记录，检验有标准，工作有计划，实施有监督。

2.1 完善公司质量目标，根据实际生产状况调整公司质量目标。督促各部门分解公司质量目标建立自己部门工作目标，并健全目标统计办法。

2.2 完善纠正与预防措施，做到有异常即改善，有行动有监督，有效果要管理。

2.3 加强不合格品控制，完善标识和追溯系统。

2.4 设计统计报表，完善质量记录和质量统计，目前计划质量周报和月报，对供应商质量统计，生产线各工序的质量统计，客户投诉的统计分析，为生产提供改善方向。

2.5 实行改善提案制度，全员参与，为公司生产效率和质量提高出谋划策。

3. 标准化管理 根据公司业务和客户需要，保证生产能力和产品质量，在公司完善标准化管理。

3.1 程序流程 没有规矩，不成方圆。无论担当任何岗位，执行任何事情，为达到目标而按照适当的作业流程以提高工作效率。以质量手册为宗旨，拟定合理的作业流程，将每个流程组合起来能形成一个封闭的环（图 3），也就是一个业务的终结。

求产品实现 客户满意 图 3 目前紧急需要执行的有以下几点：

3.1.1 更新并完善程序并对流程性作业程序配上流程图

3.1.2 更新并完善作业指导书 3.1.3 拟订质量记录及各种统计报表并分析 3.1.4 各种改善措施效果确认后的标准化管理，尽量避免再次发生。

直通式热量表

电磁式热量表 柱式热量表 超声波水表 控制柜产品 通断时间面积法热计量产品 温度面积法热计量产品 3.2.1 外部标准 整理公司各类产品标准，按照国家标准、行业标准以及产

品技术部提供的原始技术资料，进行整理，更新现有标准或收集新标准，以适应发展需要。

3.2.2 公司作业标准 为了能让操作员和检验员更清楚，更直观的查阅标准，下阶段将完善公司所有产品的标准，更新部分标准，并制定一些目前公司没有的标准供检验人员参照。

3.2.3qc 工程图（产品控制计划 pmp□

针对不同产品，制定产品 qc 工程图，对生产工序逐站别进行工序质量控制，严格把关，保证质量，令客户满意。

3.2.4 标准化实施方法 检验标准文件化；
（检验 sip□规范，指引逐步完善）

制作检验套表，使检验员对检验工作统一，并标准化；

内容仅供参考

；

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇六

为更好地推进社区精神卫生工作，提高精神病人工作水平，检查总结精神病工作的经验，争取在新的.一年里将精神病人工作做的更好，明确责任制，专人负责，努力完成工作目标保障精神病基本生活，改善精神病人生活状况，优化精神病人参与社会生活环境。

按上级主管部门的要求，做到情况清，台帐清，对无劳动能力精神病人的生活保养做好服务与管理工。依照国家政策，继续做好精神病人困难和无劳动能力精神病人享有基本生活保障，做好精神病人贫困户春节慰问工作，利用街道劳动保障所、救助站、社区网络、社区志愿者等开展广泛的社会化

帮扶精神病人活动，切实为精神病人办实事，解决生活困难。

充分利用社区资源，开展各具特色的社区精神病人工作，把精神病人康复、职业培训、法律援助、生活保障纳入社区建设开展精神病人各种康复活动，完成康复指标任务，争创精神病人工作示范社区。

丹峰林业局所管辖的小区内，精神病人较少，精神病人的程度各有不同，社区工作人员将做好调查、摸底、掌握实情，并进一步做好服务工作。精神病人工作任重道远，我们将认真贯彻上级主管部门的有关精神病人工作，有关方针政策，把精神病人工作做的更好。

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇七

以学校工作计划为指导，，进一步深化课程改革，突出工作重点，积极发挥教学研究，以学习英语新课标为中心，明确学生所要达到的标准，切实抓好新课程标准的贯彻实施工作和pep小学英语教材的施教工作。努力更新教育教学理念、改革教研、教学及评价模式，及时向教师传递国内外的最新研究动态，介绍最新研究成果、组织理论学习及信息交流活动。做好中小学衔接工作，确保教学质量稳步提高。

1. 抓课堂教学

课堂是教学的主阵地。开学初教研组就要积极地开展组内听课。授课者分词语训练、句子训练、篇章训练三大块进行专题授课，结合高效课堂模式，通过评课、研讨、反思促进课堂教学优质化、个性化，形成一定的教学模式。

2. 抓集体备课

通过网上集体备课形式，博采众长，为提高教师研讨课的质量做好准备，使教学目标更加明确，教学内容更加翔实，教

学效果更加突出。

3. 抓作业批改

进一步完善作业批改制度，控制作业总量，规范作业批改，按照“有发必改，有收必改，有批必评，有错必纠”的总要求，使作业质量更上一层楼，实现“减负增效”的目的。

4. 抓教学质量

1) 做好各年级插班生和后进生的辅导工作。

2) 认真实在地对待口语操练，使口语操练能够有效地服务于英语教学工作。

3) 训练好学生听力，总结出训练学生听力的一套行之有效的方法。

4) 建立英语角。

5) 开展竞赛活动，重点准备一年一届的省英语竞赛活动。

6) 引导学生走出课堂，充分利用校园浓厚的语言环境，将课堂的知识真正地运用于生活。

5. 抓科研

学期初，每位英语教师制定本学期研究主题，在教学中探索实践。学期末，撰写一篇本主题的较高质量的论文。

二月

2. 制定各年级教学工作计划

3. 寒假作业评讲。

三月

1. 制定本学期研究主题。
2. 观看教学案例，经验交流。
3. 教师风采展示：听说教学研究课。（主讲：杨风菊）
4. 常规检查。

四月

1. 教师风采展示：读写教学研究课。（主讲：黄义萍）
2. 各种竞赛活动。选出一年一度的省英语竞赛学生。
3. 常规检查。
4. mid-exam. 试卷分析。

五月

1. 参加省市区英语竞赛。
2. 观看教学案例
3. 常规检查。

六月

1. 制定各年级复习计划。
2. 常规检查。
3. revision.

4. final exam.

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇八

由于资本运营对许多旅游企业来说,还是一个新课题,从理论到实践都缺乏深刻的认识和准确的把握,加之长期形成的价值观念和思维习惯定势的影响,因而在实践上和理论上还存在许多误区。为使资本运营的作用在旅游企业中得以充分发挥,本文将就旅游企业资本运营的几个问题作一探讨。

1. 资本运营的内涵和特点

无论是资本的配置还是产权重组,其核心是实现利益的最大化,以较小资本成本去获得最大的资本利益。资本运营并不注重规模的简单扩张,而是追求增加新的价值,注重生产要素运营的实际和有效。因此,要牢固树立价值观念、成本观念和效益观念,为旅游企业提供一种全新的经营理念。

参数是流动资产占有总量与流动的速度。广义的流动是指旅游企业的各类资产,包括有形资产和无形资产。这种流动与重组,与旅游企业组织结构的调整 and 变化联系在一起,与产权交易联系在一起。资本的生命在于运动,资本只有通过不断的运动才能实现合理的配置和扩张。

的。这就是要求旅游企业的经营者是能够承担风险的职业化企业家。旅游企业所处的现代社会市场瞬息万变,竞争异常激烈,这就要求经营者居安思危,超前决策。运用资本运营增强旅游企业抵御风险的能力。

2. 旅游企业资本运营 的必要性

(1) 有利于旅游企业建立现代企业 制度。资本运营需要企业出资人到位,产权边界清晰,这正是现代企业制度的基本内容。

现代企业制度的特征是产权清晰、权责明确、政企分开、科学管理。在这4个方面,产权清晰是核心,没有产权清晰,就没有政企分开,而没有政企分开,就不可能做到权责明确,权责不明确就不可能科学管理。可见通过资本运营可以促使旅游企业进行产权制度的改革,尽快建立现代企业制度。通过资本运营能使企业自主地、合理地、有效地进行资产组合,资本运作,随市场的扩张而扩张,随市场的收缩,从而在企业内部进而在社会范围内形成一个有效的资本生成机制,资本组合机制、资本竞争机制和资本增值机制。从而使资本机制成为企业和社会进行资源配置的主导机制。

场发展规律的必然产物,集团化经营,以规模求效益是旅游企业发展的必由之路。而大型旅游企业集团的发育成长仅靠增量资本的投入是远远不够的。而资本运营则给大型旅游企业集团的快速成长提供了源源不断的动力支撑。作为资本运营,它是一种资本扩张战略,企业通过兼并、收购和战略合作等资本运营手段,使旅游企业无须重复建设和大规模投资,就能够实现资本的迅速集中,以较低成本实现企业超常规、跳跃式、跨领域的发展,有助于迅速实现企业的规模效益通过将兼并、收购企业的资源与企业自身的资源形成互补和协同效应,产生1+1>2的效果,从而为企业带来整体价值的增值。

活力的根本原因在于国有资本处于被分割凝固的状态。旅游行政部门不仅对全行业企业进行业务指导,而且也不放弃经济管理职能,画地为牢,严格控制着行政领域的旅游资源,致使相当的国有旅游资源未能有效地利用起来,说到底就是没有把静态、凝固的旅游资产变为动态的可流动的资本,国有资产不能在流动中实现增值。所以资本运营就是要按照市场经济条件下把各种资源资本化的要求,打破所有制、行业、地区等的限制。以资本为纽带,把尽可能多的国有资产最大限度地流动起来,变化了的资本为活资本,最大限度地实现国有资产的保值和增值。

随着市场体制的建立和完善,许多旅游业界人士都认识到由事

物经营到资本运营的转变,是旅游企业改革面临的第二次飞跃。谁能率先实现这次飞跃,谁就能在市场大潮中争得主动,迅速发展。在这样的背景下,不少旅游企业大胆地实施了资本运营,如上海国旅、西安国旅、昆明国旅、首都国旅等相继实施了资本运营,取得了可喜的成果。总的来讲,旅游企业的资本运营还处在起步阶段。真正懂得和能够进行资本运营的仅是少数部分企业,而大部分旅游企业尚无此意,也有一些企业进行了资本运营。由于认识不到位、方法欠妥等几无建树,甚至背上了沉重的包袱。因此,旅游企业在实施资本运营中,应注意以下几个问题,以避免在实施资本运营过程中出现重大失误。

1. 旅游企业规模的扩张必须与内部转制协调起来,目前旅游企业的资本运营,多数选择的是联合、兼并、上市等方式。在联合、兼并、上市过程中,注意力集中在了规模的扩张上,而较少注意被兼并企业的改制和规模扩大旅游企业集团内部管理体制改革、设计。这样做的结果是企业内部管理体制的改革严重滞后于企业规模的扩大。资本运营中带入的新观念、新思维,由于管理体制的落后、僵化而被冲淡,资本运营带来的经济效益也被内部的不协调、低效运转而抵消。

2. 资本运营必须以市场为导向资本运营要依托市场,要以市场为导向,要围绕价值最大化而进行,即资本运营要遵循价值规律和市场机制的要求。现在有一种倾向,在集团化的热浪中许多地方政府,用行政力量,将一些旅游企业捏合在一起,搞“拉郎配”式的组合,或者片面追求“强强联合”结果是“同床异梦”不欢而散,大伤元气。也有的不讲经济规律盲目照搬其他企业的做法,不与现代企业制度结合起来以致资本运营“新瓶装旧水”不仅没有起到调大规模调高效益的目的,而且还打乱了企业的正常经营。因此,实施资本运营必须从旅游企业的实际出发,按经济规律办事择机而行。资本的配置必须以市场为导向,政府有效的干预是必要的。但这种干预必须是建立在遵从客观规律上。只有通过市场竞争机制形成的企业集团,才能真正形成规模效益,增强竞争能力。

3. 资本运营必须要与科学的管理结合起来资本运营是决定企业兴衰成败的重要因素,而不是惟一的因素。如果盲目地把搞活企业完全寄希望于资

本运营,而忽视了行之有效的科学管理、管理创新,就会将资本运营引入歧途。因此,在实施资本运营时,须要与科学的管理相结合。管理作为一门科学,作为一门技术,在资产重组,在实现资本结构优化方面有着不可替代的作用,只有通过科学的管理,才能把旅游企业自己的生产要素和被兼并、收购企业生产要素有机地连接在一起,使之成为一个有效的整体,从而实现企业的整体效益。科学的管理能够制造一种合力、一种新的功能,起到提高生产力的作用,即1+1>2。因此,我们在实施企业扩张时,一定要与科学的管理有机配合、有效利用。

两者对旅游企业的发展都是不可缺少、不可忽视的。

1. 优势旅游企业资本运营策略对于有一定优势的旅游企业和企业集团来说,目前确实是通过资本运营实现低成本扩张的良好时机。一般来说,优势旅游企业市场占有率高,知名度高,规模达到一定水平的,经济效益可观的,宜利用股票上市、控股扩张、收购兼并、跨国投资经营等方式实施资本运营。

级方式,有条件的旅游企业应积极争取这种方式。

是指企业拿出部分资本购买具有优势资产企业的销售网和有发展企业若干股权,形成若干控股子公司。这种投资控股并购与整体的吸引、购买相比,其优势在于用较少的资本就能控制一家企业,这是一种低成本并购,对于促进旅游企业发展,盘活存量资产具有积极的重要意义。

经营、跨国并购、海外上市等形式,充分利用国外的资本和生产要素,不断壮大企业的实力,提高旅游企业在国际市场上的竞争力。

(4) 参股联合。即企业法人通过共同出资参股,组建有限责任公司,或者是在旅游企业内部实行劳动合作和资本合作的有机组合,成立股份合作制企业。

(5)无形资产资本化。目前许多旅游企业认识到商誉、服务标准、经营权等无形资产的重要性,旅游企业可利用无形资产进行资本扩张,盘活旅游资源。

2. 劣势旅游企业资本运营 策略

这类旅游企业一般来说经营状况不死不活,资产状况不良,但和优势旅游企业一样,也可通过资本运营来解决经营中无法解决的难题,寻找企业的最佳经营模式。

以充分利用私营旅游企业的经营优势,灵活多变的经营体制,来带动国有不良资产的盘活,在僵死的肌体中注入新鲜血液与活力。

(2)托管。即在不改变产权归属的前提条件下,以国有旅游资产保值、增值为目的,通过订立委托营运合同,将旅游企业资产委托给提供一定财产抵押或担保的企业法人或自然人经营的一种资产管理方式,从实践中看,托管可以是整体托管、部分托管,也可以是单项业务托管。

(3)投靠联合。即出资部分产权或全部产权投靠大型旅游企业集团,获取接受主体更大规模的资本投放。(4)房地产权转让。房地产是一种特殊的资源和资产,许多旅游企业拥有地理位置非常优越的房地产权。这样旅游企业就可以挖掘企业所处黄金地段带来的资本潜力,采取土地有偿转让的运营方式。

3. 长期亏损且扭亏无望的旅游企业资本运营策略

这类旅游企业宜采用拍卖出售、折细变现、破产重组等方式。

(1)拍卖出售。对长期亏损且缺乏创新能力的旅游企业,宜通过拍卖,将企业整体出售或折细变现。

(2)破产重组。对严重资不抵债,扭亏无望的旅游企业,可以实

施破产处理。

资本运作计划书 工作计划个人工作计划篇九

工作计划具有指导、推动、考核的作用,工作计划的特点:预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写?以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全,给大家作为参考,欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革,订立了新的规定,特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员,必须以身作则,在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度,以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发,把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍,有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间,至少促成两件诉讼业务,代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时,不能丢掉该等客户交办的各类业务,与该等客户保持经常性联系,及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候,以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户,加紧联络老客户感情,组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时,不能丢掉该等客户交办的各类业务,与该等客户保持经常性联系,及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且,随着我对高端业务专业知

识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2017年新的挑战。

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，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20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

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。

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。

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。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机

电维修组长约3名。

三、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20xx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。

四、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。

五、加强市场调研，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。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20xx年乘公司车间乘改建的东风，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。

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。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业

文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。