

最新企业效益工作计划书(模板6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

企业效益工作计划书篇一

1、开展对各分部岗位工作量的梳理。

此项工作在今年“三定”过程中，就因时间紧未落实到位，而20__年如欲继续深化劳动用工管理，合理配路，消除低效无效岗位，实现一专多能，或相同相近工种相互替代，提高劳动效率，这项工作是基础，且必须形成共识，并得到各分部的支持配合。

2、与相关分部共同组成工作小组。

(1)详细分析各分部作业量的变化及岗位人员配路情况，对工作量按每班有无具体工作、任务量严重不足、不足、较足、满负荷工作，工作时间按每班工作0小时至8小时进行排序，对各岗位按每班工作量饱满程度或工作时间进行统计列表。

(2)详细分析现有岗位白班□ab班、四班二倒的合理性与必要性，合理的继续保留，不合理或当前生产状况已不需要的，予以调整，特别是不需要倒班的岗位，经论证后，退出倒班序列，减少管理环节，降低人工成本。

(3)讨论岗位或人员调整方案。

根据分析情况，讨论分部或班组岗位为实现人员优化配路、提高劳动效率，包括一专多能，是否具备调整潜力的可行性，一致通过后，再拿出可行方案。核心是对现有岗位进一步有效优化，冗员岗位坚决减员；重点是提高效率，实现一专多能，

或对部分相近工作岗位进行整合，建立横班机制等。

3、取得人力资源处支持。

要想实现优化岗位配路，必须得到公司人力部门政策及方法上的支持，才能实现。

二、继续开展对外劳务输出合作

1、从收入上看目前陆续输出到某某公司、某某企业的职工，虽有返回，但全年取得劳务收入约80万元，劳务输出不仅为富余职工谋求新的就业增收之路，也持续降低了企业人工成本。

2、从数量上看，储运部输出人员占在岗人数比仅为4%，比例很低，存在较大的发展空间，一方面职工积极性还未有效调动起来，另一方面公司生产形势严峻，生产负荷持续下降，将来可能会产生更多的富余人员，要想为职工谋求新的出路，劳务输出确为一条不得已，但有利于企业、职工双盈的较好渠道。

3、继续稳定同现有劳务输出单位保持合作的同时，在公司支持下，继续拓展外部劳务合作，今年10月份开始同某某石化洽谈劳务输出合作项目，经过一个多月的商议准备，目前暂处于停滞状态，我们对此将保持关注，继续努力，有一线希望，都要尽努力争取，同时积极寻找其他同类或相似类型的业务承揽信息，承揽相关业务，输出富余职工，增加职工收入，增创企业劳务收入。

4、配合电信分部做好与铁通深化电信业务合作前期调研和接触。

三、继续加强劳务管理，压降费用。

一是把握要点，明确业务外包作业与劳务派遣作业的区别，逐步规范实施外包工作。主要工作是以协议标的形式对承包岗位及相关责任内容与承包商进行交接。

三是落实对承包商在用工管理方面的检查工作。

(二)结合不断变化的储运生产模式，通过创新劳务合作方式，进一步优化劳务管理，压降劳务费用。

1、经和有机分部进行协商，计划根据现有作业量及民工配给情况，对平台民工数量进行压缩，压降4人劳务费用，实际减员2人，预计可降本17.7万元/年。

2、根据__劳务公司人员现状，协商计划压减1名管理人员，降本约5万元/年。

3、__劳务公司因20__年压降民工人数较多，暂不考虑压降人员。

四、规范执行劳动管理有关制度，加大绩效考核力度

在劳动管理上认真执行公司有关制度，关注明年即将启动的人力资源共享中心业务的变化，及时对接执行有关要求，继续加强以严格考勤管理、请销假手续和直接生产作业环节劳保安全穿戴为重点的劳动纪律检查工作，围绕真空和交接班时段管理上存在的问题，针对各分部的现状和管理的实际，细化和分解对各分部劳动管理的考核办法，推动运行部“三纪”管理、“三基”管理整体上台阶。我们将继续和分部共同加强管理，严格考核，结合公司门禁管理要求，强化劳动纪律管理。

继续充分发挥绩效考核管理作为企业管理核心的作用，切实围绕运行部安全、生产和管理的重点和难点，突出加大对目标成本、对外创收的考核兑现力度；进一步细化和完善岗位责

任制和员工绩效考核方案，不断完善储运部经营管理人员、一般管理和专业技术人员、技能操作人员三位一体的完整考核体系。

五、加强职工培训的管理，开展后备管理人才选拔培养工作。

在继续推进岗位适应性培训的同时，和生产、机动、安保、党群等科室相互配合，推进职工队伍的素质建设，增强职工在岗位技能学习、企业形势任务教育学习等方面的积极性和能动性，并通过奖惩考核来推动和提高。

对此次后备管理人才选拔考试合格的职工，将按计划进行培养锻炼，实习期满后根据职工现实表现和考核结果，择优录用到储运部机关或者基层分部的职能人员岗位工作。

六、继续做好运营转型和模拟市场工作。

继续加强现有8个项目的运行协调、管理与考核，及时提供方法及工具上的指导与帮助，保持项目良好运行，4个公司级项目力争20__年都能见到落袋效益。

模拟市场核算，今年从无到有，从数据准备、调查摸底、征求意见、下达指标、确定方案，开始执行，各分部在半年多里，逐渐适应即将开展的模拟市场承包，明年，我科将继续配合完善推进此项工作，为储运部将来实现真正“自负盈亏，走向市场”打好基础。

企业效益工作计划书篇二

转眼间又要进入新的一年——20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。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。

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，必须以身作责，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8万元以上(每件4万元)。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4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。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，还有20xx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7.5万元以上。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。

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。

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20xx年工作计划，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20xx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20xx年新的挑战。

企业效益工作计划书篇三

根据公司党建工作的任务和上级党委工作要求，现制定20xx年企业党建工作计划，希望各支部根据公司党建工作计划认真贯彻执行。

一、指导思想和工作思路

20xx年里，我们党委工作要以党的十九大精神为指导，紧密结合企业实际，以促进企业和谐发展，推动企业党的思想建设、组织建设、作风建设，着重围绕今年公司党委提出的“学好党章，规范基础，提升境界，优化组织”四项工作作为公司党建工作的重点，积极全面配合公司董事会为促进公司的平稳发展，职工和谐安定。

认真完成上级党组织交办的各项工作。

二、落实从严治党的要求，做好企业党员组织关系大排查

为贯彻落实中组部、省委组织部、市委组织部和上级党委关于开展党员组织关系集中排查工作精神，做好本公司党员组织关系集中排查的工作，在二月底对各支部进行党员组织关系集中排查工作及时部属、宣传发动培训，务必按照上级要求把排查工作做细做严，不留死角。各支部也必须把这项工作作为一项重要任务来按时完成。

三、学党章党规、学系列讲话、做合格党员

根据中央教育方案通知，要求全体党员学党章党规、学系列讲话、做合格党员。

各支部要组织党员学习党章和关规定结合企业的实际状况组织学习，党委班子也要继续加强班子成员对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、新《党章》、“十九”精神等学习和教育。根据上级安排和计划，树立符合企业实际的，正确科学、高尚健康、积极向上的价值取向，以及为企业群众服务、为企业作出贡献的价值标准。

同时公司党委仍要继续加强学习型党组织建设，定期组织党委、支部每季学习，提*部素质，达到学以致用；二是加强和改进思想政治工作，领导班子每半年召开一次职工思想情况分析会和民主生活会，坚持以人为本，作好干部职工的思想政治工作，做到年初有计划，平时有督促，年底有总结；三是以专题讲座的形式，年安排上一次政治思想教育党课，以加强企业党员的思想觉悟，使企业党组织成为学习型的党组织。

四、继续努力开展“创先争优”活动，推进“五好”基层党组织创建工作

继续做好上级党委提出的创建“五好”基层党组织的实施办法，以党支部为评选单位载体，开展“五好”基层党组织的

创建活动，根据考评标准对照检查、学习提高，抓好企业精神文明工作。

同时要抓好党建带工建，服务于职工。加强工会工作，充分发挥党对工会的领导，加强对工会工作的支持，全心全意为广大职工服务，全力维护职工的合法权益。配合工会积极做好职工的思想政治工作，努力帮扶困难职工渡过生活中难题，确保公司和谐发展并为工会开展工作创造条件。

五、继续加强党员廉政建设，促进勤政廉政工作的不断深入

企业党员干部要带头遵守中央关于廉洁自律的各项规定，自觉作好表率；自觉遵守政治纪律，同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；二是认真贯彻民主集中制，党委的年度工作计划、工作总结、活动安排、入党积极分子和发展对象的确定等重要事项，要充分听取党内群众的意见和建议，重大问题提交党员大会议论决定；三是认真学习贯彻《中国共产党纪律处分条例》，继续确保党员干部20xx全年无违纪违法行为发生。

为深入贯彻落实党的十九大精神巩固和扩大保持共产党员先进性教育成果，在实施企业搬迁调整和“三步走”发展战略中，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用，现就加强和改进企业基层党支部建设工作提出如下意见。

一、提高思想认识，增强责任感和紧迫感

基层党支部作为党的基层组织，处在改革发展、生产经营建设的第一线，直接担负着团结带领党员和职工群众完成改革创新发展和生产经营建设任务的重要责任和使命。当前，企业改革发展正处在关键时期，面临着前所未有的压力与挑战。在新的形势下，进一步加强和改进基层党支部建设是巩固党的执政基础，保持党的先进性的要求，是全面落实科学发展观，构建和谐社会、和谐企业的需要，是促进企业创新创业

的重要保证。

二、明确当前基层党支部的职责任务，转变思想观念

- 1、坚决执行党的路线、方针、政策，保证总公司各项决议指示的贯彻落实，把职工、党员思想统一到企业发展战略上来。
- 2、紧密结合党委中心工作开展活动，保证本单位改革和生产经营建设任务的完成。
- 3、充分维护好、实现好、发展好职工群众的根本利益，调动职工参与企业改革和搞好生产经营建设的积极性。
- 4、全面领导本单位思想政治工作，创建学习型支部，创新思想政治工作。
- 5、积极开发人才资源，创新培训途径，努力为党员、职工成才创造条件。
- 6、加强党支部自身建设，维护和保障党员权利，强化党员教育管理和服務，增强凝聚力，扩大影响力，提高战斗力。
- 7、领导和支持工会、共青团工作，密切党群、干群关系，服务职工群众，维护企业安全稳定。

一是在党员权利义务的处理上，要克服重党员义务，轻党员权利的问题，确立党员权利与义务并重的观念，切实维护和保障党员权利，发扬党内民主，努力实现党员对党内事务的广泛参与、有效管理和切实监督，增强党组织的凝聚力。

二是在党员管理与服務上，要克服对党员要求多、监督多、检查多，关心少、服务少的问题，重视党员的合理愿望和要求，确立上级党组织为下级党组织服务，党组织为党员服务，党组织和党员为群众服务的观念，切实解决党员的实际困难，

调动党员的积极性。三是在党员教育上，要处理好日常教育与集中教育的关系，克服和解决日常教育多、集中教育少的问题。在加强党员日常教育的同时强化党的基本理论、基本路线、基本知识的系统性教育，使党员牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，永葆党的先进性。

企业效益工作计划书篇四

今年是公司飞速发展的一年，结合公司的实际情况，公司财务部将一如既往地做好日常会计核算工作、提供优质服务的同时，将着力做好完善财务制度、推进规范管理，为本公司的做大、做强提供优质、高效的保障和服务。

为了使财务工作更好地为公司的业务发展服务，加强财务管理，完善各项财务制度，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟定以下财务工作计划。

一、指导思想

财务会计工作应发挥好“企业信息系统”的作用，为公司内部经营管理者及公司外部会计信息使用者提供及时、真实、可靠的会计信息。

财务部是企业财务工作的管理、核算、监督指导部门、其管理职能是根据企业发展规划编制和下达企业财务预算，并对预算的实施情况进行管理，其核算职能是对公司的生产经营、资金运行情况进行核算，其预警提示职能是对于董事长、总经理反馈公司资金的营运预警和提示。

切实做好财务预测、财务决策、财务预算、财务控制和财务分析五项工作，提高公司的经济效益。

二、目标和任务

(一) 依时完成日常会计记录和会计核算工作，提高工作效率

1. 严格遵守《会计法》、《企业会计制度》等有关会计法律法规进行会计核算和会计管理工作，完善公司内部会计管理与控制制度、内部审计制度和会计核算制度与方法。
2. 完成指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。
3. 做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，细化成本核算，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门；及时装订会计凭证；及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务；及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结；严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

(二) 加强公司的资金管理

1. 拟定公司的年度资金预算并提交公司董事会审批。
2. 拟定公司的资金筹集方案并提交公司董事会审批。
3. 调度公司资金，确保公司正常生产经营所需资金的集中使用。
4. 加强公司的存货管理、应收帐款管理。

(三) 制定公司年度财务预测和预算，积极参与公司决策

1. 制定全面预算，提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋。
2. 按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效

率。

(四) 严格落实财务控制工作

1. 严格抓好采购环节的财务控制、存货控制、现金控制等控制环节，确保公司及其内部机构和人员全面实现财务预算，实现公司总体目标。
2. 实施全方位财务控制机制，使财务控制工作渗透到公司组织管理的各个层次、生产业务的全过程、各个经营环节，覆盖企业所有的部门和岗位。

(五) 财务分析

及时利用财务业务、会计、统计、市场等信息资料，采用科学的分析方法，对公司的财务状况、营运能力和财务成果进行分析，全面、客观地评价公司财务活动的业绩，有效控制财务活动的运行，正确预测财务发展的未来。

三、加强素质养成、推进队伍建设

随着公司的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

- 1、认真学习会计法、财务管理制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行党的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。
- 2、加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学些税务、金融、等相关性知识，以拓展知识面，提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过交流可促进理论知识，有利于总结工作中的经验，提高业务水平，还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养，全面提高公司的财务管理水平，以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求，确保公司各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

四、工作重点与难点

增加资金投入：资金需求计划和融资计划。根据我司2xx年的销售计划，资金缺口比较大，如何更好地与银行合作，取得银行的资金支持是我司2xx年总目能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大，如何多方位拓宽融资渠道，保证公司高速发展所需资金，是财务部的工作重点和难点。

五、建议和措施

1、重大发生费用支出应报财务部备案，以使有计划地摊销支付(如销售返利)。

2、加大新药产品的开发力度，改善产品结构。

3、做好原料定价采购工作，控制采购成本升高，努力降低采购成本，增加产品毛利率。

4、扩大产品销售范围，增加销售收入。

5、量入而出，控制费用支出：

(1)要控制推销费用支出，制定促销费支出，要量入而出。

(2)期间费用(管理费用等)要制定一定措施，要有一套严谨的报销制度，而且要加强管理、监督、用较少钱办更多事。

企业效益工作计划书篇五

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年6月之前完成15营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据xx年中支保费收入1515万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入1515万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承

保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作□xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议□xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

企业效益工作计划书篇六

工作计划网发布企业2019出纳工作计划书，更多企业2019出纳工作计划书相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育,了解新准则体系框架,掌握和领会新准则内容,要点、和精髓。全面按新准则的规范要求,熟练地运用新准则等,进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后,汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理,做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况,进行业务核算,做好财务工作。

2、做好本职工作的同时,处理好同其他部门的协调关系.

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度,办理现金的收付和银行结算业务,努力开源结流,使有限的经费发挥真正的作用,为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的'核算。及时进行记帐,编制出纳日报明细表,汇总表,月初前报交总经理留存,严格支票领用手续,按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则,秉公办事,做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化,核算规范化,费用控制全理化,强化监督度,细化工作,切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化,更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里,我会借改革契机,继续加大现金管理力度,提高自身业务操作能力,充分发挥财务的职能作用,积极完成全年的各项工作计划,以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。