

# 最新公司年度人力资源规划 公司人力资源年度工作计划(优质6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 公司年度人力资源规划 公司人力资源年度工作计划 篇一

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

- 1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。
- 2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到合理配置。

### 二、劳动合同管理

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理工作。本年度重点做好xx年6月30日194人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

### 三、人事考核评价

为进一步加强员工在一定时期内工作能力等方面的评价，

正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

#### 四、奖惩管理

结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工；完不成生产任务或工作任务的；不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众\*，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

## 公司年度人力资源规划 公司人力资源年度工作计划 篇二

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。20xx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

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

## 5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格

执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

### 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的跟进。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。

#### 4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

招商工作是xx建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

##### 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。

每一年的开始，企业要进行整年度工作计划，那么企业中的每一个部门，部门里的每一个人都少不了给自己新一年一个个人年度工作计划。以下为您提供的是部门年度工作计划范文，可供参考。

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是人力资源部门的基础性工作之一。在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。xx年，人力资源部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾。树立公司良好的形象。

1. xx年元月31日前完成《劳动合同》《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》的修订、起草、完善工作。

2. xx年全年度保证与涉及相关工作的每一位员工签定上述合同。并严格按合同执行。

3、为有效控制人员流动，只有首先严格用人关。人力资源部在xx年将对人员招聘工作进行进一步规范管理。一是严格审查预聘人员的资历，不仅对个人工作能力进行测评，还要对忠诚度、诚信资质、品行进行综合考查。二是任何部门需要人员都必须经人力资源部面试和审查，任何人任何部门不得擅自招聘人员和仅和人力资源部打个招呼、办个手续就自行安排工作。人力资源部还会及时地掌握员工思想动态，做好员工思想工作，有效预防员工的不正常流动。

1、劳资关系的处理是一个比较敏感的工作，它既牵涉到企业的整体利益，也关系到每个员工的切身利益。

劳资双方是相辅相承的关系，既有共同利益，又有相互需求的差距，是矛盾中统一的合作关系。人力资源部必须从公司根本利益出发，尽可能为员工争取合理合法的权益。只有站在一个客观公正的立场上，才能协调好劳资双方的关系。避免因过多考虑公司方利益而导致员工的不满，也不能因迁就员工的要求让公司利益受损。

2、人员流动率的控制要做到合理。

过于低的流动率不利于公司人才结构的调整与提高，不利于公司增加新鲜血液和新的与公司既有人才的知识面、工作经验、社会认识程度不同的人才，容易形成因循守旧的企业文化，不利于公司的变革和发展；但流动率过高容易造成人心不稳，企业员工忠诚度、对工作的熟悉度不高，导致工作效率的低下，企业文化的传承无法顺利持续。人力资源部在日常工作中要时刻注意员工思想动态，并了解每一位辞职员工的真正离职原因，从中做好分析，找出应对方法，确保避免员工不正常流动。

第一责任人：人力资源部经理

协同责任人：人力资源部经理助理(人事专员)

1、完善合同体系需请公司法律顾问予以协助；

2、控制人员流动率工作，需要各部门主管配合做好员工思想工作、员工思想动态反馈工作。人员招聘过程中请各部门务必按工作流程办理。

为了xxx物业公司顺利的运作发展，为业主和租户提供高效优质的服务，完成业主委托的各项物业管理及经济指标，发挥物业最大的功能，使得xxx物业通过对xxx大楼及基地、家属院实行的物业管理，不断总结管理经验，提升物业灌木里水平，积极努力地参与市场竞争，拓展业务管理规模，最终走向市场完全转化为经营性物业管理，达到最佳的经济效益，制定今年的工作计划。

今年是xxx物业公司运行的第一年，实行二块牌子（管理中心）一套人马，在保留原xxx中心的功能基础上，通过xxx物业的运作，最终走向市场。定编定岗从厂里的统一管理安排，计划全公司定编37人，其中管理人员7人，按照厂里的培训安排参加培训。

按照厂里的物业管理委托要求，对xxx大楼及将要成的其它物业大楼进行代为租赁，计划完成xxx大楼委托租赁的房屋出租率大于96%，今年完成代租收入不少于..万元，按要求完成水电暖与费用的代收、代缴工作，保证所辖物业的正常运作。

今年完成物业管理费..万元，代租、代办费..万元（..×20%），一共为.万元。其中xxx大楼物业费及代租代办费合计为..万元，其它收入..万元。

1. 人员工资包括三金总额为：..万元（按现48人计算）

2. 自担水电费：..万元。

3. 税金：..万元。



4. 其它.. 万元。

1. 计划2月底前所属良友家政服务公司开始正式挂牌运作，年创收不少于2万元。

2. 组织成立对外扩大管理规模攻关组，派专人负责，争取在年底前扩大物业管理规模不小于5000平方米，实现盈利。

## 六、综合治理、消防安全工作计划

1. 保持天山区综合治理先进单位称号，争取先进卫生单位称号。

2. 每月24日为例检日。组织有关部门对楼内进行全面的“四防”大检查，发现隐患及时整改，做到最大限度地消灭各种事故的发生。

3. 完成消防部门及综合办要求，完成的各项工作。

4. 五月份、八月份组织二次保安、工程、环卫等人员参与的消防设施的运用，并结合法制宣传月、禁毒日、消防日开展禁毒宣传，消防宣传等，每年不少于三次。

5. 保证所辖物业的治安、消防安全、不发生大的治安事故，杜绝一切火灾的发生。

1. 大楼沿街外墙的清洗、粉刷、改造。

2. 大楼内部的维修、粉刷。

3. 楼内中央空调系统的清洗、维修、保养。

4. 消防报警系统的维护、清洗、调试。

5. 管路系统的更换。

# 公司年度人力资源规划 公司人力资源年度工作计划 篇三

以满足全区教育教学及教师自身发展需求，逐步打造一支高素质的金牛教师队伍为目的，借助中国教育学会高端师资力量，坚持“聚焦课堂、按需施培、学以致用、以师为本”的培训原则，兼顾城乡统筹，缩小区域内城乡教师专业水平差距，打造一支高素质的金牛教师队伍。

## （一）新教师培训

在全区新教师暑期集中培训的基础上，加强学期中的分科、分片培训，以各学科教研员为主导，通过学校内“老带新”工作，促进新教师尽快实现角色转变。

## （二）全员培训

全员培训由各学科教研员（或校本培训基地学校）根据学科特点，在广泛调研，了解教师需求的基础上，由教研员结合学期研、培、改活动统一安排。

培训方式采用专业引领、课例研讨、经验推广、问题诊断、主题阅读等方式进行，具体培训内容及实施策略由教研员（校本培训基地学校）确定后报区继续教育办公室审批后实施。

## （三）骨干教师培训

## （四）名优教师培训

名优教师指在职的区级以上学科带头人、拔尖人才、教育专家和省特级教师，依据相应的管理办法，充分发挥名师的示范作用和专业引领作用。

全区中小学教研室主任培训班将在本学期完成结业，具体时间另行通知。

区继续教育办公室将根据《金牛区中小学教师继续教育校本培训管理办法》（金教发[20xx]77号）对校本培训基地学校进行考核管理。

附：20xx—20xx学年上学期各月工作安排

九月

1. 制定本期各学期培训计划
2. 完成中学及幼儿园教师继续教育学时登记审查
3. 中学及幼儿园教师职称统计审查工作
5. 开展小学技能赛后续学习培训、学时认定工作
6. 常规培训管理工作

十月

1. 校本培训基地校申报、审批、验收
2. 区中小学教研室主任培训班结业
3. 常规培训管理工作

十一月

1. 继续教育工作总结会
2. 常规培训管理工作

十二月

1. 常规培训管理工作
2. 培训资料的收集与归档
3. 讨论下年度培训重点工作要点

20xx年一月份

1. 培训部工作总结
2. 作好相关档案的收集与管理工作。
3. 草拟培训方案，下发培训工作意见（征求意见稿）

## **公司年度人力资源规划 公司人力资源年度工作计划 篇四**

认真贯彻国网公司、省、市公司决策部署，全面落实深化改革、强化创新新要求，以安全稳定和优质服务为基础，以同业对标为统领，坚持依法从严治企，全面强化管理提升，务实求真，竞位争先，为实现“争排头、创一流”目标而努力奋斗。

**安全生产目标：**实现三个百日周期，圆满实现安全年目标。（八不发生）不发生五级及以上人身事件；不发生六级及以上电网、设备、质量事件；不发生一般及以上火灾事故；不发生七级及以上信息系统事件；不发生本单位负同等及以上责任的重大交通事故；不发生其他对公司和社会造成重大影响的事件；不发生人员责任的优质服务事件；不发生市公司查处严重违章和省公司查处一般违章事件。

**企业经营目标：**售电量28.8亿千瓦时，售电均价（含

税) 705·29元/千千瓦时, 电费回收率100%, 线损率6·20%, 边际贡献完成市公司下达目标。

电网建设目标: 如期完成上级下达的主网、农网投资建设项目。

优质服务目标: 固化“大服务”理念, 服务调度体系和服务支撑体系形成常态运行机制。基本实现客户投诉零属实率, 供电服务“十项承诺”兑现率达到100%, 政风、行风、社会满意率在市直单位排名中保持先进行列。

同业对标目标: 综合排名力争进入省公司前三名, 重要指标争创全省一流。

供电质量目标: 城市综合电压合格率达到99·993%, 城市、农网供电可靠率完成市公司下达的年度考核目标。

党风廉政建设: 机关及科级以上领导干部不发生违纪违法问题; 不发生瞒案不报、压案不查或责任追究不到位的情况; 不发生违反中央八项规定等影响和损害公司形象的党风廉政事件; 行风评议实现“保三争一”。

## 1、持之以恒加强安全生产

以“精益安全管理”活动为主线, 贯穿全年工作始终。突出“三坚持”、落实“三到位”、实现“三提升”。

进一步强化各级人员责任意识。要高度认识安全生产的重要性, 正确处理好安全与发展、安全与效益、安全与质量的关系, 进一步强化责任意识、风险意识和忧患意识, 做到警钟长鸣、常抓不懈。要严格贯彻落实新《安全生产法》、《国家电网公司安全职责规范》, 切实履行安全职责。要务必长期坚持“严抓严管”, 在任何时候都必须做到“严”字当头, 严抓现场、严管人员、严控风险、严格过程, 全面提升生产

人员管理能力、安全素质、技术水平。

进一步强化监督体系效能的发挥。鼓励部室和班组自查自纠，对各级各类人员每月稽查次数进行详细规定，定期对各部室、班组自查自纠、分析整改处罚的情况进行检查和通报，实现从“被动稽查”向“主动自查”的转变。统一稽查标准，实施安全稽查差异化。坚持专项监督，深入质量监督。强化安全生产分析考核、奖励，严格按照“四不放过”原则，分析违章发生的原因和违章背后的管理问题，继续坚持周通报制度，坚持开展季度班所安全生产过程评价工作及“明星工作负责人”、“明星把关人”评选。

进一步强化“大安全”体系建设。规范基建安全管理，严格施工现场安全管理，落实“三大措施”编制、审查要求，现场严格按照“三大措施”组织施工；强化工程建设质量管理，对隐蔽工程、特殊试验应进行旁站验收，实现基建工程“零缺陷”移交；规范营销安全管理，严格落实业扩工程安全管理要求，加大对营销业扩、集抄作业现场的安全稽查，加强高危重要客户安全管理，加大用电安全隐患排查力度，加强对用户故障出门的分析和考核；规范信息安全管理，进一步加大对信息安全的稽查力度和考核力度。打击违规外联，特别是加强供电所信息安全管理。同时，规范交通安全管理，规范外聘施工队、集体企业安全管理，规范安全保卫和消防管理。

## 2、持续提升生产管理水平

落实设备主人制度，切实提高设备管理水平。充分发挥明星设备主人带头作用，扎实开展设备运维管理，继续加强各所周生产协调例会和设备主人评设备活动质量评价工作，采取“抓两头、促中间”激励模式，对优秀班所进行奖励、落后班所进行考核，促进配网生产管理提升；深化开展生产运维工作质量稽查，不间断地查问题、督整改、积经验、促提升；采用巡视与消缺相结合方式建立缺陷库，明确设备主人

对发现问题的处理措施和时间，督办问题整改。

精心组织排查诊断，务实开展“低电压”综合治理。按照“低电压”常态化综合治理工作要求，制定年度计划；强化低压业扩报装接入管理，严格执行配网公变台区四级负荷预警和“低电压”台区负荷接入技术原则，增加业扩查勘环节中电压测量工作并严格把关；力争在20xx年完成200个低电压台区和柏铃线、文和线等4条线路svr馈线自动调压器的安装和投运工作，切实改善农配网电压质量。

做细做实专项工作，力求专业管理精益求精。输电专业持续抓好输电线路“六防”，推进“主题巡视月”活动，扎实开展线路防雷治理，全面落实属地化协同管理工作；调度专业抓好“三种方式、三项分析、三项协同”，密切跟踪电网变化、分析事故风险、优化电网运行方式、统筹安排计划检修；变电运维专业围绕“五防一保”开展工作，加强防误装置管理、深入推进变电运维一体化工作；变电检修专业提高检修专业化巡视质量、强化技术监督，着重分析和决策，提升检修工艺及故障处置能力；配电专业切实开展配网综合整治工作，着力解决电压低、故障率高、“卡脖子”、局部地域供电可靠性低等突出问题。

### 3、科学提升电网规划与建设

强化工程组织管理。加强业主项目管理，明确业主项目部与中标施工单位的责、权、利关系，业主项目部对项目建设的全过程规范化管理全面负责。认真做好农网改造重点环节的过程管控，严格控制工程变更管理。加强里程碑节点计划管理，认真落实里程碑进度计划，进一步细化责任目标，加大对工程关键节点执行情况的跟踪与考核，实行周进度通报、月进度考核管理，确保全年建设项目顺利竣工投产。加强施工单位管理，特别是加强对施工队伍的安全监管和施工纪律管理，掌握施工单位及时足额发放民技工工资，严禁出现拖欠、截留现象。加强施工质量、工艺的管理，要以“所有工

程实现达标投产，优质工程率达到85%以上”为目标，努力打造精品工程，争创国网“百佳工程”。加强竣工验收、工程结算和决算管理，严格按照“竣工一个、验收一个、结算一个”的要求执行到位，确保工程量属实，资料及签证准确，工程移交不留隐患。

强化配网运行评估工作。根据配网概况、变电站及电源分析、配网现状分析（包括10千伏配网分析、台区配电变压器及设备分析、低压配网分析、计量装置分析和农配网智能化分析）、配网存在的主要问题□20xx—20xx年期间配网规划建设、农网改造投资规模与效益分析和理论指标结论等九个方面编制配网运行评估报告。结合配网运行评估报告、低电压问题整治、安全隐患等，按照项目轻重缓急进行优先排序，提出20xx—20xx年配网建设规划项目，并形成配电网规划运行评估报告送审。

强化工程造价管理。进一步规范合同管理和造价管理流程，提高工程造价控制能力。从设计源头开始，技经人员必须根据设计编制说明，结合实际进行概算编制。加大施工预算及工程结算的过程管控，细化工程结算，规范费用计列，实现量准价实；加大设计变更和签证管理力度，确保相关费用的规范使用。

同时，坚持依法开工，加强对农网改造工程的风险管控，防止吃拿卡要、二次转包、搭车收费等违规违纪现象的发生，严防以工程名义套取资金项目。

#### 4、提升营销管理质量

一是以营销服务全口径内部同业对标为中心，确保公司营销服务指标实现持续改进和显著提升。围绕“强管理、增效益、优服务”的目标，以内部对标为抓手，切实强化专业管控力度，建立健全“诊断分析—管理提升—再分析—再提升”的持续改进模式，做到“过程与结果并重、管理与指标提升”，



确保同业对标名列市公司前茅。加快推进营销业务城乡“同质化”管理，实施《20xx年供电所营销业务内部同业对标绩效考核办法》，把供电所各级管理层关注度聚焦到对标主线上来，最终实现城乡营销业务管理专业化、业务流程标准化、营销指标先进化的一体化管理格局。重点分析短板指标造成原因，规范作业流程、积极整改异常数据、强力推行“负控”及“费控”技术、完善电话号码收集、解决停复电成功难题等，逐步提升部分指标落后局面，真正实现营销管理的持续改进和对标指标的显著提升。

二是以线损管理为主线，创造营销经营效益。明确公司线损管理各级责任，建立线损定期分析、限时处理、重奖重罚工作制度。实施台区关口逐步由公司统一管控，有效利用采集系统远程监控分析线损情况、分析用户用电异常情况，找到台区降损及反窃查违的突破口，有针对性的、强制性的开展高损线路和台区的综合分析、治理，重点向异常线路、专变客户开展用电检查、反窃查违行动，确保公司全年线损目标完成，有效提升公司经营效益。

三是以集抄改造为重点，抓好营销支撑建设。20xx年低压集抄建设计划改造671个台区，80327户，将大瑶、永安、镇头、永和所全覆盖改造。20xx年将以台区为项目单位，坚持“建设一个台区，验收一个台区，结算一个台区，投运一个台区”，制定详细的施工管理方案，细化安装进度计划，倒排工期，高标准、高质量的完成建设任务。

四是以营销服务反违章为抓手，深化营销过程管控。要借助三大营销信息平台，根据系统远程监控结果积极开展各种异常数据的现场稽查，重点打击估抄、漏抄、代抄、线损数据弄虚作假、定比定量和电价执行不到位等违章行为。要强势推进营销业务整治活动，通过问题的查出及整改，重点规范抄表、收费、线损、计量、业扩等各专业业务操作及服务行为，要督促各供电所建立自查自纠、互助互防的常态机制和工作体系，营造严抓严管工作氛围，从源头上有效防范违章

风险。

五是以强化采集监控职能为突破，促进关键指标提升。要积极搭建监控平台，建立“两级监控、分级维护”运维管理体系，完善监控管理制度，规范设备运行维护工作，确保采集系统稳定、高效运行；要加强营销系统与生产系统的对接和资料统一，确保采集系统线损建模及在线监测系统的数据真实性；要实现采集成功率99·5%、台区线损合格率80%、自动抄表结算率等各项指标，持续推进用电信息采集系统深化应用，切实发挥用电信息采集系统的技术支撑作用。

六是将生产设备主人制，引入计量资产管理，全面落实“四化”管理要求。要借鉴生产设备主人制，着手明确库房表计、低压用户计量装置、专变、台区关口表和采集终端的设备主人。重点针对目前资产管理较为混乱的情况，严格按照“资产管理项目化、资产流转实时化、库房盘存常态化、报废处置时限化”要求，落实计量设备主人制中监控、运行、维护的职责。配合营配贯通工作，继续开展资产清理工作和运行电能表清理工作，摸清设备“家底”，将设备主人制落实到计量资产“四化”管理之中。

## 5、切实提升服务品质

## 6、全面提升农电管理水平

贯彻落实省、市公司工作要求，全面开展“两个提升”工作。

一是进一步加强作风建设工作。进一步加强供电所员工劳动纪律管理、廉政作风管理，对供电所财务透明、物资采购、工资发放等做到严格控制。进一步规范供电所“三重一大”的执行，对重大决策、重大人事变动和财务运用做到透明、公开，规避管理风险。

二是继续推进“供电所管理提升”工作□20xx年是管理提升的

收官年，农电、生产、营销各部门配合，对供电所业务方面的工作进行督办，确保管理提升四年目标全面实现。

三是落实农电全员绩效考核工作。通过在工业园供电所的积分制试点，全面推广农电积分制绩效考核。指导供电所完善所内绩效积分细则，确保积分统计结果的科学性和可操作性，能合理地按积分多少进行工资分配。

四是积极开展农电培训。按岗位需求继续组织青工培训和各类专业培训。配合市公司完成生产岗位轮训。通过开展业务知识竞赛来激励员工主动学习和检验培训效果。

## 7、进一步提升企业管理

稳步推进绩效管理。在市公司的统筹安排下，按照“三全”管理要求，加快建成全员绩效管理体系及部室负责人业绩考核体系。加大业绩考核、评价结果与薪酬分配、评先评优、人才选拔等方面的应用，以公平公正的绩效手段，为公司发展注入活力。深化预算“精益化”。全面推动资金管理标准化，针对各业务部门以及各线财务人员提出各项目财务操作规范，充分遵照财务管理的新政策以及变化，彻底防范企业经营管理的风险，从而达到依法治企的管理要求。抓好全面风险管理与内控建设，持续深化财务稽核监督，提高风险管控水平。深化同业对标。适应对标体系变化，强化管理、优化流程，对跨专业难点问题主动配合协调、加强沟通，及时分析、诊断各项指标，持续巩固、提升潜力、攻关弱势，实现排头争先目标。加强集体企业内控管理。做好电力建设工程成本核算及工程款回收工作。切实加强外部联系，促进内部激励。主动服务，把大工程做优，小工程做精，以服务和质量争市场，全面完成经营目标任务。

## 8、持续强化作风建设

一是继续加强劳动纪律、窗口服务、车辆管理、办公纪律等

各领域的明察暗访和专项督导检查，查作风、摆问题、严整改、树新风。公司领导班子将带队下班所开展检查，检查结果纳入绩效考核和部室综合评价，对于屡查屡犯的，将对部室负责人进行诫勉谈话。

二是扎实开展20xx年度供电所规范管理专项督察巡视，争取工作早启动、早完成，范围全覆盖、全整改，问题早发现、早防控，深入一线掌握情况，杜绝违纪违法情况发生。

三是强化机关建设。营造各管理部室高效执行、服务优质的良好氛围。各管理部室要充分发挥主观能动性，将思想和行动统一到干事、创业上来，自觉落实工作要求，杜绝“自转”、“反转”、“不转”。要提高管理水平和决策能力，重点提高服务基层的意识，增强工作前期评估和适时指导，不能简单交办工作，不想办法，不解决实际困难。

四是持续加强公务用车、办公用房的管控，确保不发生违规违纪事件。

## 9、着力提升企业“三个建设”

一是加强党的建设。坚持不懈地用党的十八大和十八届三中全会精神、党的群众路线教育实践活动精神武装、教育和引导广大党员干部。加强“四好”领导班子建设、“四强”基层党组织建设、“四优”共产党员创建活动。按照“三会一课”的要求规范党组织党内生活，根据“组织归属在当地政府，活动开展全公司同步”的原则，完善供电所党支部建设，加强企业向心力、凝聚力。巩固扩展教育实践活动成果，持续加强作风建设，坚决防止“四风”问题反弹。

二是加强党风廉政建设。进一步落实党风廉政建设主体责任，实施教育约谈机制，以教育为主，惩处为辅，及时发现“小苗头”，杜绝“大问题”。完善反腐倡廉体制机制，全面推进党风廉政制风险清单。找到工作中的风险点、危险点，如

农网改造、项目建设、业扩送电等，制定防范措施，提前预防违规违纪行为的发生。

三是加强企业文化建设。大力弘扬社会主义核心价值体系，推进国网统一企业文化建设，巩固“四星”争创活动成果，持续强化“道德讲堂”、“中国梦·国网情”活动，加快“诚信、责任、创新、奉献”核心价值观的传播与落地。加大共产党员服务队建设力度，做好服务“六个走在前列”工作，充分发挥“创新提升工作室”作用，强化创新意识，打造系统品牌。20xx年我公司将开展创建国家级“文明单位”、湖南省电力公司“十佳电网先锋党支部”活动，通过创建活动促各项工作上台阶，引领企业发展正能量。

四是加强队伍建设。认真落实国网公司党组1号文件关于加强队伍建设要求，推动企业持续健康发展的部署，全面加强干部员工队伍思想政治建设、专业能力建设、行为规范建设、作风纪律建设和文化道德建设。努力实施人才强企发展战略，大力选拔培养优秀人才，积极构建职工成长通道，加强职业教育。

五是加强和谐企业建设。关爱职工，维护好职工的根本权益。重视舆情应对和处置，加强新闻宣传，树立公司良好社会形象。高度重视信访综治维稳工作，按照属地原则，落实工作责任。切实关心离退休老同志生活，确保“两项待遇”落实到位。

20xx年，国网xx市供电公司将在xx市委、市政府的正确领导下，紧紧依靠全体干部职工，以更加饱满的热情，更加昂扬的斗志，更加务实的作风不辱使命、真抓实干，为“挺进三十强、再创新辉煌”努力谱写新的篇章。

**公司年度人力资源规划 公司人力资源年度工作计划**

## 篇五

：职位分析是企业进行组织架构、定岗、定编和薪酬分配的依据，通过职位分析，可以得出每个职位的任职资格、工作内容、工作量、上下游工作流程，从而使公司的各部门工作分配、工作衔接、工作流程设计更加精准；也有助于公司了解各部门、各职位全面的工作要素，适时调整公司及部门组织架构，进行扩、缩编制。也可以通过职位分析对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，以便为制定科学合理的薪酬制度提供良好的基础。详细的职位分析还给人力资源配置、招聘和为各部门员工提供方向性的培训提供依据。

1、人力资源部在20xx年2月份做出工作分析的具体方法和操作工具如（访谈法、问卷调查法、观察法等）

2、运用以上分析方法有针对性的去收集以下信息：

（3）、详细了解工作程序上的具体行为表现；

（6）、找出工作重点，了解工作活动中的障碍和困难；

3、在20xx年3月份将收集的工作分析信息汇总并形成各职位分析草案，送呈各部门分析讨论、总经办审阅，审阅通过后形成职位说明书，作为人力资源部战略规划的基础资料。

1、工作分析形成的资料是人力资源战略性文件，是组织架构、定编定岗、招聘配置、培训开发、绩效管理的依据，资料力尽翔实、准确，各部门一定需尽力配合，与人力资源保持良好的沟通协作。

2、工作分析一定是在新组织架构和岗位编制中实际应用的，可能实际的现有职位职责有差异，人力资源部必须协同各部门以新组织架构标准为基础进行撰写，避免人力资源部重复

工作。

1、工作分析需要收集大量职位信息，要对各个岗位做访谈，各部门还需填写调查问卷。

2、工作分析形成的草案需要各部门进行分析讨论，并要经过总经理审核通过。

## 公司年度人力资源规划 公司人力资源年度工作计划 篇六

转眼之间又要进入20xx年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

以上，是我对20xx年的一些设想，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，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。