

2023年建筑企业年度工作总结及下一年 工作计划(优质5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以更加有条理地进行工作和生活,提高效率和质量。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。

建筑企业年度工作总结及下一年工作计划篇一

围绕公司“”发展战略和20xx年总体经营思路,为全面提升员工队伍整体素质,促进良好的职业意识、职业文化、职业道德和职业技能的形成,加强培训质量管理,强化培训体系建设,根据人力资源工作总体安排,特制定本培训计划,以明确全年培训工作目标 and 主要任务。

20xx年将围绕增强业务拓展能力、风险管理能力和服务保障能力,促进公司跨越式发展。为此,结合公司发展和员工能力提升两方面的需求,今年拟实现以下年度培训目标:

(一)植根“打造学习型组织”的思想理念,促进公司实现组织再造,提升全员的学习能力和思考能力,进一步增强竞争力。

(二)加强培训的针对性、适用性和有效性,提高培训向实际工作能力转化的效率,促进员工业绩提升,从而促进公司整体经营业绩的提升。

(三)分层次、分序列,针对公司中高层管理人员和各序列、各部室人员,探索培训形式的多样性。

(四)深入推进各序列的岗位技能和培训考试、考核制度,打造一支敬业、专业、创新、协作的客户经理队伍,为公司实

现全年经营目标提供人员保障。

20xx年以来，公司高度重视员工培训工作，从形式上不断探索，通过培训使员工综合素质得到了一定的提升。然而，在具体实施培训过程中，如重数量轻质量、培训效果有待进一步提升等问题也逐步凸显。

鉴于此□20xx年人力资源部拟根据员工学习特点，在培训内容设置，培训时间安排、学习方式方法上作新的探索，讲求培训技巧，促进培训效果进一步提升。基本措施是：根据员工岗位任职要求，分层级、分序列，有针对性的进行培训。在培训形式上，以公司内部培训师授课为主，外部聘请专业人员授课、参加专业机构培训为辅。在培训内容上，分为新员工培训、业务营销、风险管理、财务管理类培训和通用管理类培训。在培训时间上，每月安排培训课程不少于1次。

为加强内部培训师队伍的建设，公司中层管理人员作为培训师给公司员工讲课，将自己的专业知识和经验与人分享，授人以渔。

为促进公司员工职业操守、职业技能、业务营销、风险控制、财务管理、服务保障能力的全面提升，分层次、抓重点建立年度培训计划。

(一) 新员工培训

新员工培训主要针对20xx年公司新入职员工，主要内容为企业概况与企业文化、人力资源与行政管理制度、业务流程、风险控制流程、财务管理制度等。由各部门内部讲师负责授课，培训后进行笔试，笔试成绩作为员工试用期考核参考依据。

(二) 业务营销培训

业务营销培训主要针对业务部负责人、客户经理，主要内容为营销组织与营销理念、项目调查技巧、财务分析、信贷(担保)流程、反担保流程等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

(三) 风险控制培训

风险控制培训主要针对信贷管理部、授信审查部、内控合规部和客户经理，主要内容为授信制度和流程、尽职调查指引与技巧、法律知识培训、信息系统培训，形式主要为授信审查部、信贷管理部、内控合规部内部培训师授课，同时结合案例分析、经验交流等培训形式。

(四) 财务管理培训

财务管理培训主要针对资产财务部员工，主要内容包括会计核算、会计决算与汇算、税务稽查、预算管理、纳税策划、财务报表分析等，形式主要为资产财务部内部培训师授课。

(五) 通用管理培训

通用管理培训针对公司全体员工，主要包括：战略管理、公文协作技巧、人力资源管理、行政管理制度□ppt制作技巧□excel运用技巧等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

将培训内容与公司发展相结合，将培训效果与员工个人发展相结合，以全年经营指标为导向，建立培训考核机制，增强员工参与培训的内在动力，进一步提升培训效果。

1、加强对培训效果的测试。继续坚持人员培训台帐，根据培训课程分别采取笔试、笔记检查等不同测试形式，加强对培

训效果的检测。

2、各部门每月培训完成率低于80%的，扣减部门季度考核得分。

综上所述□20xx年是公司发展的关键一年，公司上下高度重视培训工作，全力打造学习型组织。各部门负责人也是部门员工能力提升的“第一责任人”。公司人力资源部将全面规范和完善员工培训需求分析、培训资源开发、课程设计、培训过程控制、培训效果评估等培训管理流程中的各个环节，为公司发展做好智力保障工作。

建筑企业年度工作总结及下一年工作计划篇二

20xx年，公司财务科在xx供电公司财务部□xx公司党政班子的正确领导和全体财务人员的共同努力下，认真贯彻执行公司财务预算，紧紧围绕公司“四型一流”发展规划，以加强财务核算、提高会计素质为主要工作内容，以精细化核算、数量化考核为工作方法，以利润最大化为目标，以资产经营责任为主线，全面推行制度化、标准化、程序化、信息化的财务管理模式，加强成本核算，实行全员、全过程的财务管理策略，为完成xx年各项经营工作目标作出了应有的贡献。

在新的一年里，财务科将一如既往的紧紧围绕公司的总体经营思路，从严管理，积极为公司领导经营决策当好参谋，具体有以下工作安排和计划。

财务科全体人员要端正态度，积极发挥主观能动性，时刻坚持以公司大局为重，不折不扣的完成公司安排的各项工作任务。

1、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。平时要积极提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋。

2、积极争取政策。积极利用行业政策，动脑筋、想办法、争取银行等相关部门优惠政策，为公司谋取最大经济利益。

3、深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年，全体财务人员应加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

4、搞好电费清收核算，合理调度资金完成年度预算。近年来电费回收程序逐步规范，高耗能企业市场回暖，电费回收成绩显著，给企业现金流量带来积极有利影响，同时也给财务流动资金管理提出了更高要求。xx年，我们应适应新形势，进一步加强流动资金分析和管理，为公司谋求最大利益。

5、搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益。xx年，我们应加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

管理是生产力，是企业正常运行的保证，管理是提高企业核心竞争力的关键环节，建立创新的机制，必须靠管理来保证，管理对企业来说是永恒的。为此，财务科将加强内部管理列入工作重点，即进一步加强财务管理，降低财务费用，控制生产成本，实行全面预算管理，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，做到全年生产、开支有预算，有计划，使企业资金得到有效合理的发挥效益。同时对于机关科室和各站所的费用，实行科学预算，包干使用，并纳入年底对各单位考核，有效控制各项费用的不合理开支。

1、业务招待费管理。xx年我们对业务招待费的管理办法依然采取行政负责、工会参与、纪委监督、包干使用、超支不补、节约归公的原则管好用好业务招待费。严格执行“就餐代金券制”。

2、差旅费管理。严格规范差旅费报销程序和职工借款的还款时限，坚持按照公司《关于加强差旅费和职工借款管理的通

知》制度执行。做到坚持原则，一事同人，杜绝虚报冒领，借款长期不还，占有公司资金挪作它用的现象发生。

3、电话费管理。严格预算控制，电话费预算按科室为单位包干到位，努力降低话费开支。

4、办公费管理。办公费管理要按照年初各科室列出计划，经领导审批后，公司统一采购、保管，各单位按计划领用的原则执行。

5、车辆费用管理。严格执行公司制订的相关车辆费用管理办法，从严从细加强管理。车辆维修必须先有计划，经分管领导审核批准后进行维修；车辆用油由财务科负责采购、结算，车辆服务中心负责保管、登记、领用，杜绝乱购、无计划领用。

财务科作为公司的一个对外窗口科室，我们将认真落实国网公司供电服务“十项承诺”，提高服务水平，让“优质、方便、规范、真诚”的服务方针在财务科得到充分体现，做到内让公司全体干群称心，外让社会各相关人员及部门满意。财务科倡导“会计为生产经营一线服务、上一流程为下一流程服务、全员为客户服务，每个岗位相互服务”的意识，切实抓好财务行风建设。

xx年度我们财务工作将继续以稳定增强财务队伍为主，通过集中培训与岗位培训相结合的会计业务培训和规范供电所财务管理为主要内容，扎扎实实的把全公司的财务工作推上一个新台阶。我们具体从以下几方面入手：

1、稳定增强财务队伍。对现有财务从业人员进行业务考核，同时选拔引纳相对优秀、有会计基础的人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的實力，为全公司的经营稳定打牢基矗。

2、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

3、加强企业经营财务分析培训。以推行全面预算管理为目标，培养会计从业人员企业经营管理的事前预测、事中和事后基础财务分析工作。

4、加强会计实务培训。注重工作效率，以推行财务会计电算化核算为目标，全面提高财务人员素质。

总之，在今后的财务工作中，我们财务科的奋斗目标是：在省市公司财务部门和公司领导的大力关心领导下，在各相关部门和科室的积极配合支持下，逐渐培养出一支以规范化流程、精细化核算、数据化考核为基础的科学管理型财务队伍；在今后的经营管理中，紧紧围绕公司“四型一流”发展规划，时刻坚持科学性预测、过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为全面完成新一年度的财务预算目标任务而努力奋斗。

建筑企业年度工作总结及下一年工作计划篇三

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“xx”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使企业各项工作上一个新台阶，在新的年度里，企业将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。以下是本企业的年度工作计划：

20xx年企业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企业。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：策划代理企业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。

新的一年，企业在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。

策划代理企业的置业顾问以及企业营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，企业将充分运用此部分资源。策划代理企业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。

按照企业与策划代理企业所签合同规定□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。企业要求，上述两书在一季度由策划代理企业编制出台。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。

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。

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。由策划代理企业与招商部共同承担。

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。

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。

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。

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。

建筑企业年度工作总结及下一年工作计划篇四

尊敬的各位领导及员工：

大家好！今天我们在此隆重召开xx年工作总结表彰大会，首先，我谨代表集团公司，向为铁雄的发展辛勤付出的`各位领导及员工表示最亲切的问候和最诚挚的谢意，在这里，请允许我衷心地向大家一声“谢谢大家，你们辛苦了。”

在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地地送走了xx□
在充满希冀和满怀激情的道路上，我们又信心百倍地迎来了xx年。

xx年对于煤化公司而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获颇多的一年。过去的一年，公司领导层在集团总部的正确领导和支持下，始终坚持“创绿色公司，做全球公民”的经营理念，审时度势，统揽全局，抓机遇、求发展，公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“资源节约型，环境友好型”的新型企业为目标，切实完成了集团公司下达的各项生产指标。下面我将从经营、供销、生产、安全、节能环保几个方面对公司本年度的各项工作予以总结同时对xx年工作计划进行全面部署。

根据公司发展战略□xx年我们将管理工作纳入首要位置，财务部认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使财务工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了部门规章制度。财务部首先从制度上规范了员工，修改、补充、完善了原有的财务制度，并制定了相应的岗位职责、分工到人，确保了每一项工作都由专人负责；二是完善预算体系□xx年是公司管理年，预算工作尤为重要，可以说没有预算就没有管理。全面预算管理贯穿于企业经营工作的始终，做到全年开支有预算，有计划，确保资金平衡，是企业实现经营目标的保证；三是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员亲自

深入车间各岗位，虚心学习，对每一个产品、每台设备、原材料品种质量及各种消耗都做到了了如指掌。财务部还亲自到各部门了解有关业务内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；四是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置材料进行分类整理，为各单位共享，减少重复采购，做到备品配件有货不买，无货储购，急用急买，缓用缓买。

在财务部人员的共同努力下，圆满完成了全年的预算、成本核算工作□xx年实现销售收入 亿元，比xx年减少 亿元，降幅约 %；销售成本 亿元，较上年减少 亿元，降幅约 %；主营业务利润 万元，较上年减少 万元，降幅约 %；毛利率%，较上年降低%，降幅%。上缴税金 亿元，比上年减少 。

在国际钢铁市场经历金融危机的大背景下，供应部准确把握市场行情，紧紧围绕采购计划，积极调整采购机构，本着“价格更低、效率更高、质量更好，服务更优”的原则，精心安排，科学组织，加强与煤矿企业的沟通协商，不但扩大了与老客户合作的数量和种类，还增加了许多资源丰富、煤质优良、运输畅通的新客户，各种精煤的采购时机把握得当，工作进展顺利，不但较好的确保公司煤炭供应及时，而且降低了采购成本。

xx年以前，公司销售一直实行着本土战略，服务于本省的钢铁企业，因受金融危机与煤价高价位的双重影响，焦化企业面对前所未有的市场经济带来的巨大挑战，面对内外困境，为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，销售部全体业务人员在领导的带队下加大走访力度，准确把握市场信息变化，充分发挥营销技巧，在稳定省内老客户、开拓省内新客户的基础上，实施走出去战略和预付款模式，发展了一批实力雄厚的新客户，尤其是焦炭质量的不断提高，使我公司焦炭价格一直高于同行业，为公司赢得市场、占得先机，抵御市场风险的能力大大增强。

xx年6月份，随着公司组织架构的调整，供应部又增加了办公用品、辅助材料等物资采购工作。供应部全体员工在原有工作的基础上，再接再厉，强化采购管理，采取有效措施，严格控制采购成本，为公司节省了开支。

(1)、“阳光采购策略”：公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受相关部门监督。

(2)、围绕控制成本、采购性价比最优的原则开展工作：继续围绕“控制成本、采购性价比最优”的工作目标，采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。同时调整了部分工作程序，增加了采购复核环节，力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

(3)、加强对购买物品价格信息的管理：每一次采购票据都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立供应部信息台帐，以备随时查阅、对比。

(4)、提高员工的业务素质和责任感：供应部特别注重对员工业务素质和责任感的培训，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料负责到底，保证了对材料有效的追踪。

物流公司通过与相关部门的通力合作，克服种种艰难险阻，完成了本年度的货运任务，保证了煤化公司的正常运转。

在供应部、销售部、物流公司全体员工的共同努力下，圆满完成全年供销任务。全年共计采购煤炭 万吨；销售焦炭 万吨，煤焦油 万吨，粗苯 万吨，硫酸铵 吨；回收货款约 亿元；物流公司完成 万吨货物运输任务，确保了生产的正常运行。

针对焦化市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓技改，降成本，增效益”的原则，根据供销市场情况随时调整生产计划，根据各个部门每天的报表数据进行分析，下发整改通知及时调整工艺指标、工艺参数，保证产品产量、质量，对违章指挥、违章操作、违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，全年共生产焦炭约 万吨，焦油 7万吨，粗苯约 万吨，硫铵约 万吨，煤气约 亿立方米，发电量约 万千瓦时，圆满完成了全年的各项生产任务。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全工作是本公司发展的基础，更是工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法，结合实际对安全工作进行加强和创新，安全工作整体上是平稳的，安全生产的势头总体上是好的。

1、安全检查□xx年共检查各类隐患和问题 项，平均整改率为%，隐患比较突出的以安全设施维护保养巡检不到位、设备跑冒滴漏等；检查公司违纪人员 人次，主要表现在睡岗、劳保用品穿戴、厂区内吸烟等；岗位操作规程、安全规程及公司相关制度文件等检查 人次，平均合格率为%；特殊操作程序进行检查 次，班组安全活动开展情况 次，参加各车间应急演练 次；全厂危险作业监护 次；组织综合性检查 次，季节性检查 次，重大风险源检查 次。与调度中心共同对外供煤气进行检测 次，发现问题，及时协调帮助解决，遏制了重大事故隐患的发生。

2、安全教育培训：

(1)、规范日常安全教育：为规范日常安全教育，我们着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理

调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步大大提高了职工的安全意识。

(2)、严抓外协监护审核：针对七月份发生的两起重大事故，我们进行了深刻的反省，重新修订了《外来施工队安全管理制度》、《安全作业管理制度》等，有效的规范了对外来施工队的管理并做好作业票办理与书面安全告知工作。保证外协单位施工安全。

(3) 外聘专业讲师：5月，聘请安全评价中心老师，对最新的法律法规、国内外先进的安全管理方法和管理经验、事故案例剖析、特种作业技术标准等内容进行了讲解，管理人员接受到最新的安全信息，提高了安全管理水平，特种作业人员了解最新的行业规范标准，提高了业务水平。参加培训的30名安全管理人员，23名特种作业人员全部考试合格。

(4)、为增强员工的安全意识，各分厂、部门组织了“安全在我心”的演讲比赛，参赛选手用朴实的语言说安全、道安全、宣传安全，具有很强的感染力和教育意义，使员工受益匪浅。

3、安全标准化运行：重点夯实安全培训和安全标准化两项基础工作，不断完善安全生产责任制和操作规程，修订完善各分厂作业规程和风险评价控制程序，补充了安全标准化考核实施办法和细则，进一步完善了要害部位的安全管理规定，狠抓了现场安全监督与检查，经全公司共同努力，安全质量标准化达到安全、文明、清洁生产，实现了年初制定的安全奋斗目标。

建筑企业年度工作总结及下一年工作计划篇五

每年的开始，企业都需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

个人年度工作计划。

一、目标概述：

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。__年，人力资源部将把此工作作为考核部门工作是否达到工作质量的项目之一。

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。

二、具体实施方案：

1、20__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、20__年全年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__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。

三、实施目标需注意事项：

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，也有相互需求的差距，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员工情绪波动，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。

四、目标责任人：

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）

五、实施目标需支持与配合和事项和部门：

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、员工思想动态的反馈工作。人员招聘过程中请各部门

务必按工作流程办理。