# 进入商务部工作计划书(必备3篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-01-01

*进入商务部工作计划书1（一）合同利用外资xx年预计完成10000万美元， xx年拟订增速10%，xx年拟订目标11000万美元。（二）实际利用外资xx年预计完成7300万美元， xx年拟订增速10%，xx年拟订目标8030万美元。（三）xx...*

**进入商务部工作计划书1**

（一）合同利用外资xx年预计完成10000万美元， xx年拟订增速10%，xx年拟订目标11000万美元。

（二）实际利用外资xx年预计完成7300万美元， xx年拟订增速10%，xx年拟订目标8030万美元。

（三）xx市外境内资金xx年预计完成45亿元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标亿元；xx市外境内资金xx年预计完成57亿元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标亿元。

（四）外贸出口xx年预计完成5000万美元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标5500万美元。

（五）社会消费品零售总额xx年预计完成亿元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标105亿元。

**进入商务部工作计划书2**

>前言

我的20xx年又见了的底儿，是什么感觉我此时也在回味着这 一刻！回头看，很快。这时间都去哪儿了？我，努力过,尽力过,认真过,也失败过; 开心过,忘形过，甚至被骂过和痛处过，虽然时光飞逝，在催促我们告别，我学到了什么？失去了什么？又拥有了什么？一宗宗一件件的亲经历都不仅挥之不去，且还给我烙下了深深的一道痕！ 回顾过去的一年，我在商务部，在公司领导的带领下和各部门的通力合作下，不断进取，完成了这一年公司商务部的正常工作任务。为了更好的完成工作，整理整理，作出总结，希望扬长避短。

>一、 商务方面全年总结

>1、询价方面

询价是做项目的前期工作，很重要，决定一个项目能做与否。一是要询底：做出税运安装调试所要产生的一切可控的成本。\*期公司的几个项目出现了很多问题，都与前期工作有莫大的关系，当然也是我的疏忽，是我最大的失误，忽视了事情的严重性，二，型号性能：是更是成败与否最关健的一步，它不仅是一个简单的价格问题，同一个产品价格有几个，它就包括了产品型号性能参数配置的不同、不同

的配置有不同的价格，不要张冠李戴，就一定会影响项目中标与中标后期供货及验收和公司利润以及涉及到纠纷问题，甚至直接接影响到公司诚信问题再做后期的项目就难了。

>2、标书方面

>商务标

一份通过的标书都是有标准的，价格、技术、商务三个方面，根据要求看个方面的所占的分数大，一般价格、技术是主要的。商务按招标文件的要求提供相应的资质，公司中有的资质能提供则提供，业绩什么的要尽量详细点；产品的技术文件要详细，产品介绍的要尽量详细，能说明的则说明；价格是最主要的，这个要看公司会不会报价，根据情况（分析投标人的情况，抢标的成功的可能是很小的，但也要尝试去做，撇掉关系不说，产品不仅重要，价格很重要。

>技术标

每一个项目最头疼是编写技术及售后这方面材料，有些同事只是忙碌套用标书，特别指出这是未中标的一极端的误区。我们项目报价是一重要环节，质量与技术以及售后也是一个不可忽视的，质量目标：确保全部达到标书工程质量验收标准，质量承诺要全部达到客户要求，施工质量控制，确保达到项目需求，这是客户与评委要审核的一个重点，建立质量保证体系。

>标书审核

标书审核一般都是三人组合最终通过.标书审核流程将做一个【标书审核制度】来为做为公司商务部的公用制度。制作标书一定要计划

留检查审核的时间,最终相互检查是最可靠的一种方式,如果一份标书做完了，没有检查的时间和精力,那么有可能所有工作将付之东流 。每做完一个项目才能决定一个项目的投标工作的结束,才能将投标工作给划一个句号。

3、订货、砍价技巧需要提高，这个不用多总结，是经验，要多学\*，了解产品，项目背景，需要极强的语言能力及说服技巧。

>二、存在的不足和今后努力的方向

在看到进步的同时，我们也清楚的认识到了工作中的不足：对待工作认真负责；提高责任心等。在今后的工作中我们将更加努力学\*，直面自己的不足，挑战自我，力求在来年的工作中有所突破。

1、主动学\*，按时参加公司的各项培训，随时了解公司新项目，熟悉各项产品、价格等相关信息，为来年销售工作做好准备。

2、着重提高沟通能力，多与领导沟通学\*，多思索汲取别人的宝贵经验，潜移默化地提升工作相关能力。

3、努力提高工作效率，保质保量的完成工作。首先，制定每日的工作计划及每周的计划，没有书面的至少要有一个工作计划有\*惯，这样才能提高工作效率。把每天工作按轻重缓急进行统筹安排力求达到最佳效果。疏通工作流程，避免影响工作甚至造成损失。

4、保持经常沟通的\*惯，增进项目进度，避免造成增加成本的现象。 时时把公司的利益和发展放在第一位。

5、配合公司对开展的所有项目进行协助。了解各招投标信息，及时反映给公司，以备公司安排下一步的工作。

>三、对公司今后的\'发展提几点建议

1、多举行一些集体活动，培养同事之间的团队精神。

2、加大与知名企业合作力度，引入有市场竞争力的品种，尤其是常用的和一些高端产品

3、完善公司奖惩制度，加强激励措施。

4、实行多劳多得，充分调动员工积极性。

>四、20xx年的工作计划及目标

1、不断丰富知识，提高工作能力

2、认真履行岗位职责，精心做好本职工作，保证项目的成本率

3、及时收集、反馈市场信息并收集项目相关信息、竞争产品、招标信息等

4、及时完成公司规定的各项项目相关

总之，一年来，我们也做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导的要求还有不少的差距。生气的地方多了，被骂的次数多了，所以在今后的工作中，我们努力挽回失去的丢掉的东西，发扬成绩，克服不足，对于一些误点误区以及大意疏忽的要做出高度的境界，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。不辜负公司的期望。来年再创佳绩！

——公司综合部工作计划 (菁华6篇)

20xx年是协会探索发展，转型升级的一年，综合部紧紧围绕协会开展“创新服务，优化合作”的工作中心，内练本领，外树形象，不断提升工作理念，突出工作重点，充分发挥好综合部“参谋、组织、协调、服务”的职能作用，根据协会的整体发展规划和发展方向，综合部制定出了协会的20xx年工作目标及计划，具体如下：

>一、总体目标。

1）协会的组织框架：首先在明确协会新颁布的组织架构基础上，把协会各部门各岗位职能架构建立起来，进一步完善协会的组织架构，协助各部门确定和区分每个职能部门的权责，明确协会所有的事都有部门有人来做，协助各部门把部门工作计划和岗位说明书建立起来，使大家做事有据可依，有章可查。

2）拟订协会有关人事管理制度；建立完善的人力资源管理体系。负责员工的招录招聘、岗位调整、培训培养、考核评价、薪酬福利、任免评聘等，负责事业单位与社团年检工作。

3）协会的行政保障制度。负责理事会、常务理事会的日常事务和会议组织；负责行业重大事项及综合性事务与市级协会的沟通；组织起草有关重要报告和综合性会议的领导讲话；起草协会年度工作总结，研究提出协会年度工作计划；负责协会机要通讯、保密、档案管理、文印管理等工作；承办行业发展专家委员会的日常工作；配合相关部门办理协会外事活动的有关事宜。负责协会物业管理、\*采购及固定资产管理；负责行业资料的征订、保管、发放等工作；负责用车调度、管理。

4）树立协会的形象：负责行业宣传工作；树立和宣传协会的整体形象，维护好各种公共关系，做好网站、微信及QQ群日常维护和电话咨询等事务性工作，及时对协会举办和参与的大型会议、活动及培训进行宣传报道，保证网站资讯、内刊及电子杂志的按时更新。

5）协调协会内部工作运转，在协会中起着承上启下、联系左右、沟通内外、参谋咨询的作用。

综合部在为领导服务、为本部门和其他部门服务，为企业服务中，应该而且必须从全局出发协调各方面的关系，使各个部门保持总体行动上的一致性，在协调的同时做好督促工作事项的落实，建立内部调节机制和监督检查机制，保证领导机关、决策得以顺利贯彻执行，

6）负责组织开展全市软件行业发展相关的调研工作并形成报告提交给主管部门给\*决策提供参考；负责拟定全市行业发展战略与规划；组织开展行业发展中综合性和前瞻性问题的研究，为领导决策和市主管部门出台政策提供支持；负责行业发展战略、市场战略、法制建设等重要领域理论、政策和措施研究；负责行业相关的规划、综合性政策与法律等事项的对外协调工作。

7） 拟订行业财务制度和协会内部财务会计制度；负责指导行业财务管理工作；组织实施行业财务报表统计和会费收缴工作；负责协会预决算的汇总、审核、执行工作；编制各类会计报表和其他财务资料；承办财务委员会的日常工作。

8） 辅助各部门开展工作，在协调的工作承担起咨询、组织、检查、督促等工作，务必保证各部门能够紧密配合的完成相关的工作。

>二、具体规划建设。

1）完善组织架构

①目标概述：

协会迄今为止的组织架构严格来说还不够完善，而协会的组织架构建设决定着协会的发展方面。基于稳定、合理、健全的原则，通过对协会未来发展态势的预测和分析，制定出一个科学的协会组织架构，完善和确定协会各部门的组织架构及工作权责，每年年底编写和制定《各部门工作总结&下一年工作计划》，根据各部门的实际情况和权责分类进行合理的岗位编制，同时编制《各部门各类人岗位职责说明书》，汇编成册，为绩效考核和人员招聘提供合理依据，从而做到各司其职，各尽其能。

②具体建设：

20xx年xx月底前完善协会的组织架构和编写各部门下一年工作计划及各类岗位说明书，上报秘书长审阅修改，综合部负责整理成册。

③注意事项：

协会的组织架构决定于协会的长期发展战略，决定着协会组织的高效运作，组织的过于简化会导致权责不分，负责协会的发展；而组织的过于繁多会导致工作量大小不均，工作流程环节扯皮推诿，组织整体效率下降等现象，也对协会的发展不利。因此，协会组织架构的设计和人员的配置都应本着简洁、科学、务实的方针，不可妄自编造，每一个职能部门、每一个岗位的确定都须经过认真的论证和研究。

2）建立和完善人事规章制度

①目标概述：

规范的管理制度是企业用人留人的起码前提条件爱你，本年度综合部的主要工作是建立健全人力资源管理的各项规范及管理制度，对协会的资源合理的配置，保证以最优的人力结构形成最大的效益，本年度主要工作是建立健全人力资源的各项规范及管理制度：根据人力资源六大模块制订，包括《招聘流程》、《员工转正流程》、《考勤制度》、《请休假制度》、《绩效考核制度》、《薪酬管理制度》、《培训和开发》。

协会将在20xx年进行规范化的管理，员工从面试、入职报到到岗前培训，从绩效到考勤，从员工福利到岗位薪酬待遇等，综合部都按照规定的程序进行操作，采取对事不对人，希望能达到各项工作的合法性、严肃性；同时通过组织一些中小型的集体活动，进一步提高员工福利，带薪休假，每星期定时召开例会等内部交流来加强协会的内部凝聚力，从而在规避用工风险的同时，最大程度的留住人才，为协会的发展提供良好的配套服务。

②具体建设：

20xx年xx月底前完成部分制度的制定，由秘书长审阅，大家讨论之后正式实行，其中《招聘流程》、《员工转正流程》、《员工考核制度》和《薪酬管理制度》于2月底前出草案，3月份正式修订施行。

③注意事项：

人事制度的建立是保证各项工作良性运行的前提条件，是与协会的组织架构和岗位职责挂钩的，推行过程是一个循序渐进的过程，在刚开始推行过程中，肯定会有一个适应的过程，制度适应于人，人适应于制度，但是这一切制度的前期是，能保证协会的正常运作，有效发展，如果在制度施行过程中存在阻碍发展的内容，以协会的发展为重点。

3）行政管理工作

①目标概述：

综合部最重要的一项工作之一，就是做好协会的后勤保障工作。包括会议组织及记录、会议材料整理、办公用品采购、固定资产管理、卫生、规范化文公管理、建立档案管理体系及印章、证书管理办法，并对其进行归档整理；协会软硬件的维护并控制损耗，负责协会后勤保障服务及安全保卫工作；行政工作主要分为以下几个大类：

a、会议的组织及记录；

b、档案的管理；

c、重要物品的保管（协会各类资质证书、印章和公文）；

d、 办公用品采购及成本控制；

e、固定资产管理；

f、办公室卫生；

g、办公室设备的日常维护及损耗控制；

h、报刊的\'订阅和送水；行政工作做为协会日常工作的基础，贯穿在协会整年的工作当中，虽然都是一些看着显效甚微的工作，但是为协会的发展打下了夯实的基础，在协会的长期发展中占据重要的地位。

②具体建设：《档案管理制度》和《重要物品借阅及保管制度》（包含《印章管理》和《证书管理》）将于20xx年1月底出台施行，届时将对协会以往的档案进行归档处理，并对重要物品的借出进行跟踪记录；办公室办公用品的采购管理办法也将完成，由综合部和其他各部门列出采买清单，秘书长审批之后进行采买，其他各部门根据工作需要应采买的物品由各部门自行负责，20xx年3月底完成对协会

>第一部分：加强部门自身建设

一、综合管理部自身建设：行政工作作为企业发展的动力源，自身的正规化建设十分重要，

因此，综合管理部在20xx年将大力加强本部门内部管理和规范。综合管理部20xx年度自身建设目标为：

1、完善部门组织职能;

2、根据本部门实际和公司要求完成部门人员优化配备;

3、提升部门人员专业技能和业务素质;

4、提高部门工作质量要求;

5、圆满完成本部门年度目标和公司交给的各项任务。

二、健全职位分析制度,通过职位分析既可以了解公司各部门各职位的任职资格、工作内容，

从而使公司各部门的工作分配、工作衔接和工作流程设计更加精确，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。

三、继续绩效评价体系的完善工作，并保证与薪资挂钩,从而提高绩效考核有效性。绩效考

核工作的根本目的不是为了处罚未完成工作指标和不尽职尽责的员工，而是有效激励员工不断改善工作方法和工作品质，建立公\*的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的发展。20xx综合管理部继续进行公司绩效评价体系的完善，并持之以恒地贯彻和运行。

1、综合管理部在操作过程中将注重听取各方面各层次人员的.意见和建议，及时调整和改进工作方法。从正面引导员工用积极的心态对待绩效考核，以期达到通过绩效考核改善工作、校正目标的目的。

2、绩效考核工作本身就是一个沟通的工作，也是一个持续改善的过程。综合管理部在操作过程中会注意纵向与横向的沟通，确保绩效考核工作的顺利进行。

3、绩效考核工作牵涉到各部门各职员的切身利益，因此综合管理部在保证绩效考核与薪酬体系链接的基础上，要做好绩效考核根本意义的宣传和释疑。

>第二部分：建立内部纵向、横向沟通机制，强化日常行政管理。

综合管理部的工作涉及到各个部门和公司工作的各个层面，日常工作中人力资源还有许多不可预见的工作任务，其他目标是部门工作中比较重要的部分。包括：企业文化的塑造;建立公司内部沟通机制;办公室管理等三部分。

一、企业文化的深化塑造

企业文化的深化塑造，企业文化的形成是一个不断累积、不断传承、不断发扬光大的过程，在一个拥有良好企业文化的企业，员工的向心力和凝聚力会不断增强，企业的团队精神和拼搏精神也非常明显。

1、将公司发展多年来积累的优良传统和企业文化精髓加以总结归纳，此建议如通过，争取在第一季度内完成。

2、修改《员工手册》，将企业理念、企业精神、企业发展简史、企业宗旨、企业奋斗目标等内容增加进《员工手册》，并在第一季度内完成此项工作。

3、对所有新进员工，在正式上班前，不仅做好人事培训和工作培训，还要做好企业文化的培训。

4、加强对优秀员工、好人好事的宣传力度，弘扬正气。

——商务部年度总结 (菁华6篇)

XX年来，我局在县委、县\*的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学\*实践科学发展观，围绕“招商引资年、项目建设年、作风建设年”并结合“创先争优活动”开展实际工作，以招商引资为龙头，加强市场体系建设和监管，把工作积极融入到城市综合营运开发之中。在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额亿元，同比增长。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报如下：

>一、招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类7个，农业类5个，工业类15个，旅游类3个，共计30个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。

1、XX年4月15日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响；

2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加工项目，走访企业，寻求合作伙伴；

3、积极筹备参加“珠洽会”，寻求商机。积极筹备参加6月26日在福建省福州市举办的第“珠洽会”活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。

4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造“便捷、高效、联动、诚信”的服务环境和“宽松、灵活”的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。

5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县\*领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年来已有以下七个项目在我县成功签约启动。

1、XX年1月27日，县人民\*与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂bot项目。该项目总投资2600万元，合同引资2600万元，截止目前，到位资金700万元；

2、XX年2月6日，县人民\*与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。该项目总投资10亿元，合同引资10亿元，截止目前，到位资金万元；

3、\*烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元；

4、广州天华企业（集团）有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元；

5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇；

6、嘉汉林业（\*）投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元；

7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民\*与湖南中水投资有限公司于XX年6月9日签订协议。1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商20多人次，武汉凯迪控股投资有限公司、远通（香港）有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目16个，合同引进内资198080万元，实际到位资金20300万元，完成州分目标任务数（71950万元）的。引进利用外资10万美金，完成州分目标任务数（150万美金）的。

>二、家电下乡工作

家电下乡是一项惠农强农的民生工程，我局为了鼓励和引导农村家电市场消费升级，3月中旬深入芙蓉镇、龙寨镇等乡镇开展调研，并组织县财政、工商、金融部门和企业主、部分县\*进行座谈，针对家电下乡政策在实施过程中操作流程环节多、补贴手续繁杂等问题进行深入探讨。于4月23日召开全县家电下乡工作会议。采取“月清月结”、“商家自补”等方式与63家销售网点签订《县家电下乡补贴资金兑付工作目标责任状》，进一步提高补贴工作效率和质量，简化补贴手续，让购买家电下乡产品的农民充分享受到实实在在的便捷和利益。据统计，我县家电下乡月兑付率达,名列全州第三，农民购买家电下乡产品的热情充分调动起来。全县共销售家电下乡产品12784台（件），销售金额3868万元，发放财政补贴476万元，税费增收116万元，完成州分年度任务的。

>三、定点屠宰工作

加强生猪定点屠宰场的管理，经过周密部署和精心组织，我县定点屠宰场实现搬迁运营，为确保我县群众吃上“放心肉”夯实了基础。同时强化市场联防监管，积极开民专项整治，建立起日常监管与集中整治相结合、专项整治与综合整治相结合的工作机制。针对我县肉质品市场现状，研究制定新的管理办法，在中心市场设立“放心肉”岗亭，保障肉食品供应安全有序，规范生猪屠宰市场秩序，适时对猪、牛、羊肉进行全方位监控并接受群众的举报。4月9日至11日，联合\*、地税、国税、工商、食品药品监督局等部门开展肉食品品质专项整治活动，出动执法人员32人次，查处注水肉200余斤；6月8日召开屠商注水肉整治会议一次，再次对注水肉进行了一次专门的集中整治行动，有效地净化了肉食品市场。

我县城区生猪定点屠宰量累计16180头，实现税费收入647200元，与去年同期相比增长。今年上半年我县城乡生猪定点屠宰率均为100%，猪肉价格较同期有所回落，逐渐回归理性，市场上未出现病、死猪肉，亦未发生疫情，人民群众的消费安全感进一步增强，不但人民群众吃了上“放心肉”而且吃上了廉价肉。

>四、“万村千乡”工程

一是狠抓“万村千乡”工程建设，力争90%以上的乡镇建立连锁经营农家店，今年上半年已完成70家农家店的选址工作。二积极督促“万村千乡”承办企业“家家乐超市”配送，努力提高配送率，积极筹措资金，加大对硬件设施的投入，半年新增配送车辆2台。目前实际投入配送的车辆已达6台之多，使全县的配送率达90%以上。三是搞好“万村千乡”农家店店主的培训工作，目前正积极联系劳动部开展联合培训。四是做好去年50家农家店的补贴到位工作。

>五、农贸市场建设升级改造工作

县市管中心积极争取到国家商务部“双百市场工程”资金，对县城中心市场进行了升级改造。目前在建的“地埋式垃圾处理中转站”工程已进入扫尾阶段，这一工程加速了建设文明卫生市场的进程。

>六、县城综合营运开发工作

县进军城市综合营运开发的号角已经吹响，扩容改造序幕已经拉开。为了响应县委、县\*的号召，5月15日局长亲自组织了战线各单位主要负责人参加了县城综合营运开发大道开工庆典仪式，营造了良好的氛围；当天下午继续组织战线各单位负责人认真听取了发展“大汉模式”专题讲座。全程跟踪工作，积极融入到城市综合营运开发之中，为打造生态，环境宜居城市和世界土家第一县而努力奋斗。

今年上半年，我们市场商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“以港兴企，以港兴市”的战略方针，深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。××年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

现将半年来的工作总结如下。

>一、领导重视，加强管理，为各项工作的开展提供了有力的保障。

今年年初，为贯彻实现集团公司“以港口中转为支撑，起飞物流中心”的战略目标。公司确立了以市场为导向，以航线经营为突破口，

做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

>二、双重定位，做活航线市场，大力培育港口核心竞争力。

我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

>三、拓宽货源开发渠道，做活货源市场，全面提高市场占有率。

充足的货源是航线经营的根本。为深入开发货源市场，促进各条

航线的稳步开发和成熟。我们市场商务部始终将货源市场的开发作为工作的重中之重来抓。××年上半年，在开发内贸线和内贸内支线的过程中，我们市场商务部充分利用各地办事处的力量，首先对腹地货源市场及行情进行了地毯式调查走访，根据区域资源特点、季节性、运输方式等，抢抓机遇，原创：()重点开发水产品集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、再生资源进出口集散基础，农副产品集散基地等。在轮胎、纯碱、废纸、大米等已有货种的基础上，先后开发了玻璃、海带、鱼粉、虾糠、苹果、玉米、大纸、废塑料、鱼油、鱿鱼膏等新货种。在进一步加强与成山橡胶集团、威海三角轮胎集团、恒大化工集团、好当家集团合作的基础上，先后与威海蓝星玻璃有限公司、文登铃兰味精集团、石岛华鹏玻璃有限公司、俚岛水产集团等一些区域的龙头企业以及乳山华美纸业有限公司，文登各果品冷风库、气调库、荣成各鱼粉生产加工厂、水产品冷藏厂等中小企业建立了友好合作关系。同时充分利用中海、海兴等各大货代的力量，进一步扩大联营范围，拓宽市场开发渠道，加大揽货力度。货源网点日趋密集，货源腹地不断扩大。

>四、用心培养人才，倾力建设高素质、高品质队伍。

我们市场商务部成立的时间较短，部门现有人员从事港口专业工作的时间都不是很长，有的还是实\*的学生。业务不成熟，经验不足。经过一年多的学\*、锻炼、充实和完善，我们在经营管理、业务技能上都得到了很大的提高，培养了一批独当一面、肩挑一方的开拓型市场人才，成为市场开发的骨干。同时我们注重加强对操作人员的业务培训，采用分管领导主抓培训，定期组织学\*，老员工带领新员工随时从工作中实践相结合的培养方法，在最短的时间内将部门实\*生培养成为熟练操作各条航线的专业操作人员，极大地提高了员工的工作能力，提升了部门整体素质。

××年上半年，我们市场商务部虽然取得了一定的成绩，但也存在许多问题和失败之处。上半年由于种种主观和客观原因，导致泉州线开航初期大幅亏舱，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，年初计划不同程度搁浅和延期。随着()集装箱运输方式的普及，货源、货种、货流、货主、竞争对手、服务要求、政策环境以及市场竞争环境等逐渐趋于多元化、复杂性、高层次发展，我们将面临新的发展机遇和更多压力。为加快发展港口主业，在发展中抢占先机，在挑战中迅速出击，逆境奋进，超越创新。××年下半年，我们市场商务部将认真吸取教训，总结经验，重点做好以下工作。

>一、继续加大航线开发力度，充分发挥比较优势，致力打造精品航线。

××年月、月，××年月，我们市场商务部在公司领导的全力支持下，先后开通了丹东线、外贸内支线、泉州线。但是由于种种原因，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，泉州线巨额亏损。不仅给公司造成了巨大损失，也给港口的声誉带来极大的负面影响。这充分表明在市场开发与维护过程中，我们市场商务部仍然存在许多不足之处。对此，下半年，我们要在确保泉州线五天班正常运营的基础上，争取外贸内支线整班运营，全面开通石岛上海，石岛温州、宁波，石岛泉州、广州内贸内支线。同时，要紧抓我港在威海地区独家经营内贸线、内贸内支线的优势。将石岛泉州线打造成船期稳定、船期短、船速快捷、安全可靠、文明运输的精品航线。

>二、继续加大货源市场的开发力度，利用区域资源优势，重点开发六大集散基地。

航线随着货源走，没有充足的货源保证，任何一条航线都难以做强做精。特别在航线开发初期，更容易陷入货源不稳，导致船期不稳，反过来造成货源流失的恶性循环。目前，由于外贸内支线没有整班运营，为避免引发客户更大的不满，丧失客户的信任。上半年，出口货源市场开发停滞。泉州线尽管出现爆仓现象，但货种以苹果、海带、虾糠、鱼粉等为基本货源。货种季节性强，受市场制约较大。为合理开发货源市场，为航线经营提供可靠的保障，做到旺季爆仓，淡季\*舱，全面提高航线运营效率。根据区域资源特点，下半年我们市场商务部将进一步重点开发水产冷藏加工集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、石材内外贸加工集散基地、再生资源进出口集散基地、农副产品集散基地、瓷砖集散基地。针对外贸内支线，我们先从大客户入手，利用辐射效应，抓大带小，步步为营将整个市场开发起来。针对内贸线和内贸内支线，我们要在稳固现有货种的.基础上，加大新货种的开发力度，重点开发玻璃市场、陶瓷市场等。

>三、不断提高服务质量，打造尽善尽美的服务品牌，创造品牌效应。

航线依靠箱量，箱量依靠服务，优质的服务是最终赢得客户的关键。随着业务的拓展和延伸，我们在工作中将不断出现各种新的问题。管理、操作、沟通与协调的技巧亟需提高。因此，下半年，我们商务部要在加强业务培训的同时，大力加强与青岛港、围头港及南方各港、船公司、车队的沟通协作。确保各个环节紧密衔接，做到船期稳定、对接及时、货物派送无拖延，集疏运畅通。在与客户的交往中，我们不仅要及时了解客户的需求，想方设法满足客户的需求。同时，要告诉客户的需求。善于通过各种途径，做好宣传、引导工作，使客户认知我们，理解我们，信任我们。要做到给客户一种踏实、放心、可靠的感觉，从而与客户建立起深厚的合作情感，逐步培养起我们自己的客户群。

>四、以人为本，实行制度化管理、亲情化激励。

一切竞争归根结底就是人才的竞争。面对航线密度的增加，货源市场跨区域开发、客户多样化的物流服务要求，集约化发展的竞争趋势等。我们市场商务部越来越深切地意识到人才的重要性和迫切性。为合理开发和利用现有人力资源，珍惜人才，培养可塑之才，最大限度发挥人的积极性、能动性、创造性。下半年，我们市场商务部将陆续出台一些新的管理规定，努力做到各项工作有章可依、有章必依，论原则、讲民主，努力营造一种公开、公正、灵活、透明，程序化、原创：()标准化的工作氛围。为不断提高员工专业技能和职业修养，丰富员工知识、开阔员工视野，公司为我们市场商务部订了大量的书籍，我们将定期组织员工学\*讨论，并通过互联网等其他途径充分学\*港航知识，努力营造一种学\*型工作氛围。为充分发掘员工潜力，激发员工奉献热情和创业斗志，做到人尽其材，人尽其能，我们将逐步建立健全一套完善的考核机制，努力营造一种竞争型工作氛围。为体谅员工的困难，尽量满足每一位员工的渴望和需求，长期留住人才，广泛吸引人才，我们将定期召开各种专题会议，及时听取采纳员工的意见和建议，诚纳谏言，努力营造一种民主型工作氛围。为加强部门内部团结协作，提高部门凝聚力、向心力和竞争力，提高部门整体战斗力，我们将不断改进工作作风，杜绝个人主义、独断\*，杜绝拉帮结派，造谣生事，努力营造一种和谐型工作氛围。从各方各面真正体现出市场商务部是一个大家庭，真正做到我们一切都是为了工作。××年是公司经历种种改革，加快发展，乘势快上关键的一年。

各项新的业务刚刚起步，潜在的机遇与激烈的竞争并存。我们市场商务部重负在肩。公司寄予了我们很大的厚望，分管领导亲力亲为，从各方面给予了我们全力地支持，极大地鼓舞了士气。虽然经历了一些挫折和失败，但前景一片光明，不管开创的道路多么艰难。我们将以更加坚定的信心，更加饱满的热情、更加昂扬的斗志，不断自我完善、自我加压，勇往直前，冲锋陷阵，破坚攻难，下半年将各项没有落实的计划坚定不移地落实下去，将各项没有开展的业务全面开展起来。在公司正确的领导下，在兄弟单位的一如既然往的支持下，在部门全体干部员工的齐心协力下，更加团结一致、携手并进，真正将市场做活，做大，做强，全心全意干事创业，实现部门最大的价值，为公司创造最大的利润。

今年上半年，我们市场商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“以港兴企，以港兴市”的战略方针，深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。××年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

现将半年来的工作总结如下。

——商务部个人工作总结 (菁华5篇)

>一、以创先争优活动为载体，抓作风，强班子，带队伍

1、坚持\*\*思想，不断转变工作作风。全局上下坚持以“创先争优”活动为载体，深入开展“\*\*思想大讨论、科学跨越大问计”活动，广开言路、倾听民意、精心组织、确保实效。成立了领导小组，制定了工作方案，完善了工作措施，逐一狠抓落实。在主题教育活动中，把学\*贯穿于全程，把整改贯穿于始终，全体干部职工围绕全县商务工作进行了认真讨论，提出了8条建设性的意见和建议，撰写了11篇调研文章。同时坚持“两手抓”，正确处理好开展主题活动与抓好日常工作的关系，统筹兼顾，合理安排，把主题活动的成效体现到促进各项工作、解决突出问题上。通过主题活动，改进了作风，干部队伍的法纪观念和业务素质得到明显增强和提升，有力地促进了商务各项工作依法、规范、有序开展。

2、强化廉政教育，不断加强队伍建设。以“三重一大”制度的贯彻落实为重点，始终把党风廉政建设和反腐败工作摆在首位，坚持教育与预防并重的\'原则，不断加强班子成员党性锻炼和道德修养，努力构建团结务实、廉洁自律的领导班子。内强素质、外加树形象，加强了干部职工的政治思想和廉洁从政教育。不断强化队伍紧迫感和危机意识教育，不断提升全局工作人员的综合素质和干事创业能力，努力打造一支综合素质高、办事能力强的商务工作队伍。

3、加强制度建设，不断提高管理水\*。建立和完善了机关工作人员考核考勤、政务公开、财务管理、公务接待和行政效能、创先争优等各项规章制度。特别是对全局业务工作实行目标管理考核，做到了岗位清楚，任务明确，责任到人，将考核结果与年度评先挂钩，兑现奖惩，有效的调动了干部职工的工作积极性、主动性和创造性。从严控制公务接待标准、数量、档次、陪同人员，扎实抓好增收节支工作。加公用品及公务招待归口到办公室统一管理，严格实行审核审批制度。加强公务用车、用油管理。较大限度地减少了不必要的行政支出，增收节支成效明显

>二、以商务综合执法为突破，抓业务，强管理，促规范

1、认真履行监管职责，酒类产销市场规范有序。大力实施“放心酒”工程，严把流通、消费环节，以重大节假日为重点，定期不定期对酒类产销市场进行稽查和执法，全年共组织酒类产销市场集中执法检查4次。端午节前夕组织进行了以打击假冒伪劣酒品为重点的专项行动，共查获假冒、伪劣五粮液、茅台、国窖1573等名酒100余瓶、价值\*7万元。同时，强化政策宣传，加强了酒类“三证”管理和酒品溯源“随附单”制度的督查落实。对9家批发企业证进行了年检，对两家无证经营户进行了处罚。

2、强化生猪屠宰管理，市民用肉安全有效保障。对县城区生猪定点屠宰场实行目标管理责任考核制度，签订了责任书。指导督促屠宰场完善了内部管理和硬件设施，建立健全了检验、检疫、屠宰加工、台账登记和服务管理等各项制度，确保了出场肉品质量安全。广泛宣传国家实施生猪定点屠宰的法律法规，公开了举报电话，并实行举报有奖制度。落实了12312商务举报投诉服务热线电话，形成了全社会支持生猪定点屠宰管理的浓厚氛围。坚持日常稽查，严厉打击私屠滥宰行为。全年共印发宣传资料1200余份，出动执法车辆200多台次，执法人员500多人次，查处私屠滥宰行为5起，果断处理一起闹事事件，捣毁私屠滥宰窝点3处，依法依规对病害(死)猪肉进行了无害化处理。全面落实《湘价费[20xx]39号》文件精神和《\_税法》，根据县委、\*的安排，牵头\*、国税、地税、畜牧水产等16个部门和城关等4个乡镇进行了生猪定点屠宰联合执法行动，主要是督促全体屠商将生猪送入县生猪定点屠宰场定点屠宰，并进行集中检疫、检测、检验，统一缴纳税、费。针对屠商的\*情况，我们主动联系屠商，向他们讲解国家的政策、法律、法规，讲解屠宰收费标准和依据，并安排联合执法队员跟屠商结成对子，与屠商交朋友，做好生猪定点屠宰等相关政策宣传、思想教育和稳控工作。

3、研究政策，争资立项，市场体系建设取得突破。通过认真研究，反复论证，精心包装，向省、市商务部门申报了四都、大塘、流源、城关、寒口等5个乡镇农贸市场建设项目。目前，城关的玲珑王建材市场建设已基本完成，市场总投资11000万元，占地面积万\*方米，城区建材集中归行工作将于\*期全面启动。大塘农贸市场、清泉茶叶交易市场建设项目的前期准备正在全面组织实施。

4、深入基层，促进消费，“家电下乡”工作效果明显。为使家电下乡工作顺利推进，我局及时帮助销售网点协调解决销售过程中遇到的相关问题，有效调动了各销售网点的积极性。督促各销售网点签订了直补协议，直补政策实施率达到100%，受到上级表扬和农民群众普遍欢迎。加强日常监督检查，严格按照相关文件精神，不定期到销售网点进行检查，加强了对备案核准的家电下乡销售网点的指导和监管，确保了家电下乡工作的顺利进行。今年以来，全县共销售家电下乡产品11767台。销售总额为20xx万元，发放补贴万元。汽车、摩托车共销售2754台(辆)，兑付补贴资金万元，家电以旧换新工作全面启动。

5、立足实际，服务群众，“万村千乡市场工程”继续巩固。一是督促“万村千乡市场工程”配送企业---联达公司签订了《承诺书》，并狠抓了落实和整改，既有力地改善了农村消费环境，又较好地激活了农村消费市场，为拉动县域经济的发展作出了较大贡献。二是对全县已授牌的66家农家店和15家农资店进行了定期不定期的监督检查，并及时对存在的问题提出了整改措施。20xx年新增25家农家店，工作已基本完成。

6、加强监管，保障供给，成品油流通市场安全\*稳。严格按照“成品油市场安全目标管理”的要求，认真做好了县域成品油市场的安全管理工作。一是加强与市商务局及市级成品油企业的联系，争取他们的扶持，确保油源;二是实行供应日报制度，要求油站及时反馈情况，确保信息准确;三是实行供应审批制度，防止囤积居奇，确保供应秩序，全年，成品油销售达到854吨。四是与各个加油站签订了安全生产目标管理责任书，确保了全县加油站的生产安全。整治了流动加油车。做好了“十二五”规划。

>三、以标准厂房建设为重点，抓承接，强基础，促招商

1、筑巢引凤，标准厂房建设硕果累累。全面贯彻落实市委经济工作会议和全市加快承接产业转移先行先试暨招商引资大会精神，始终把标准厂房建设作为我县加快承接产业转移的第一抓手，强力推进标准厂房建设。及时调整充实了以县委\*任顾问，\*任组长，分管或联系商务工作、招商工作的县委、\*、人大、\*副职任副组长，县委办、\*办及经济职能部门主要领导为成员的桂东县承接产业转移先行先试发展加工贸易工作领导小组，同时，明确了工作目标，细化了工作职责，制定了工作方案，完善了考核办法。特别与全县19个乡镇(场)签订了《承接产业转移发展加工贸易工作目标管理责任状》，有力地强化了各级各部门抓承接产业转移、抓标准厂房建设的责任紧迫感和争先创优意识。进一步营造了全县领导到位、责任到人、目标到底、上下联动的标准厂房建设格局。目前，已建成标准厂房面积万\*方米，在建标准厂房面积万\*方米，总投资达万元。20xx年以来已建成的标准厂房100%被租赁并投入使用。从沿海等地区转移过来的金诚、金源、华盛、福华、昌桂5家硅冶炼企业和“桂峰竹木加工业”，“仙鹤纸业”等企业已全部投产。今年新转移过来的“曹氏奇奇服装纺织”、“叮当动漫”、“玲珑王茶业”、“桂利木门业”、“活性机制炭”、“鸡三足”、“桂花酒业”等项目也已正式签订租赁协议。

2、先行先试，招商引资\*台不断夯实。以沙田、普乐、大塘、增口、城关为轴心的桂东工业园项目建设稳步推进，项目论证、立项、报批等工作有序开展，项目规划正在全面启动，106国道沿线工业走廊储备土地1500亩项目，将于\*期组织实施。桂东工业园(项目)建设，将进一步夯实我县招商引资承接产业转移的基础，构筑承接产业转移的良好\*台。

3、指导服务，外经外贸工作稳中有进。积极应对金融危机的不利影响，深入内外贸企业。一是大力宣传国家、省、市鼓励扶持外贸进出口、加工贸易进口的政策、措施，发放各种宣传资料1000余份。为5家企业办理了《外贸进出口企业网上备案登记》，出动95人次进行外贸进出口知识宣传。进一步增强了企业做外贸业务的信心。二是积极开展调查研究，排查突出问题，化解不稳定因素，确保企业的安全稳定。三是及时为企业提供业务指导，帮助企业适时进行进出口业务形势分析，指导企业积极应对复杂多变的国际市场环境，及时调整优化产品结构，为实现加工贸易进出口的根本性突破夯实了基层基础。

>四、以中心工作任务为重点，抓项目，强基层，促发展

1、服务经济发展，项目建设稳步推进。桂东县玲珑王建材城和玲珑王四酒店属商务局联系的20xx年重点建设项目。商务局严格按照县委、县\*的安排部署，深入调查研究，及时帮助企业解决生产、生活困难，协助解决企业融资、环境等问题，确保了项目建设的实施。玲珑王建材城从20xx年12月开工建设，至目前为止，该项目7栋主体工程建设已完成，项目形象进度为90%左右，城区建材市场的集中归行管理工作已全面启动，预计今年年底竣工交付使用。玲珑王四酒店已完成土地整理、地质勘探工作，酒店布局及内部构图、河堤设计、商住楼户型设计同步开展，于6月1日进行了开工奠基仪式，项目预计2年内竣工交付使用。

2、夯实基层基础，示范村建设成效显著。始终坚持把示范村建设摆在全局工作的重中之重，同研究、同部署、同落实。主要领导、分管领导和工作队员深入驻点村调查研究，摸透村情，谋划思路。一是加强了村支两委领导班子和党员队伍建设，全年发展入党积极分子5人，培养后备干部2人。二是加强政策宣传，引发宣传资料\*1000份，把计划生育、社会治安及九年义务教育等政策送到农民群众手中。三是加强规范化管理，指导完善了村规民约、村务公开等村规制度。四是积极为示范村办实事、办好事。争取并投入资金4万余元，水泥10吨。新建村组公路公里，建设高标准茶叶种植基地120亩，新种金桔125亩，培养种养示范户20户，同时完成了全村国有林权制度改革任务。村级集体经济项目---老油槽改造全面完成，为村级集体经济可增加\*1万元/年。

3、大力宣传推介，商务信息工作名列前茅。为了宣传、推介商务工作，提高商务工作水\*，促进商务事业发展，局党组制定了商务报道工作考核方案，到目前为此，在国家商务部网站和省商务管理\*台网站上，共发表宣传推介桂东有关商务工作的原创商务信息和调研文章400多篇，宣传商务业务知识和有关商务政策的文章100多篇，提前半年超额完成了市商务局下达的目标任务。

4、坚持统筹兼顾，各项任务有序推进。一是安全生产，未雨绸缪。严格执行安全生产责任制，狠抓商务系统内市场、商场、加油站等重点场所的消防安全，坚决杜绝安全事故发生，确保了一方\*安;二是社会稳定，常抓不懈。认真贯彻市、县政法综治工作会议精神，广泛开展法制宣传、\*安创建等活动，提高共同做好综合治理工作的责任心。妥善处理好各种投诉和\*件，维护了一方稳定。特别是通过艰苦扎实的工作，协调解决了多年来悬而未决的原“桂东县对外经济贸易公司”职工的养老保险等遗留问题，维护了社会稳定;三是反腐倡廉，警钟长鸣。全面落实党风廉政建设责任制，大力推行政务公开，强化监督，打击商务违法行为，加强防治商业贿赂的长效机制。规范窗口办事行为，全局上下无吃、拿、卡、要、收等违法乱纪行为发生;四是其他工作，齐头并进。宣传、\*、双联、妇女、工会、计划生育等工作按各主管部门要求，完善各项制度及日常工作任务，均取得了较好的成绩。

>五、找差距，立长远，全面谋划明年重点工作，力争来年工作取得新突破

1、全面贯彻落实县委工作会议精神，进一步\*\*思想，务实创新。全局上下坚持以“创先争优”活动为载体，以学\*贯彻县委工作会议及陈湘安\*讲话精神为契机，制定工作方案，完善工作措施，逐一狠抓落实。同时坚持“两手抓”，正确处理好开展学\*贯彻会议精神与抓好日常工作的关系，统筹兼顾，合理安排，把贯彻会议精神的成效体现到促进各项工作、解决突出问题上。

2、以“市场监管公共服务体系项目建设”为重点，抓好项目建设。全力做好流通领域市场监管公共服务体系建设项目迎接国家商务部检查验收的前期准备，力争使该项目顺利通过国家商务部的检查验收。

3、以建设“桂东工业园”为契机，切实抓好标准厂房建设工作。全面贯彻落实市委经济工作会议和全市加快承接产业转移先行先试暨招商引资大会精神和县委工作会议精神，以建设“桂东工业园”为契机，始终把标准厂房建设作为我县加快承接产业转移的第一抓手，强力推进标准厂房建设，力争3年内完成标准厂房建设面积10万\*方米以上。

4、按照“构建一个\*台，打造五个基地，建设一个机制”的思路，全力做好招商引资工作。以“桂东工业园”建设为中心，进一步夯实我县招商引资承接产业转移的基础，构筑承接产业转移的良好\*台。一方面，要以陈湘安\*讲话中确立的“10大旅游项目，10大工程项目”为基础，抓好特色现代农业项目、特色新型工业项目、特色生态旅游项目的包装，建好招商项目库。另一方面，对招商引资项目要实行动态管理，随时掌握项目的进展情况，有效衔接已落户项目、意向落户项目、在谈项目、在(扩)建项目在规划设计、施工建设、办理相关证件手续中遇到的困难和问题，促进项目早落户、早建成、早投产。三年内争取把奇奇服装纺织有限公司和玲珑王茶叶公司打造成省市级龙头企业，并力争打造成龙头企业。再一方面，就是加大招商引资力度，尽早实现入园企业超过10家，年总产值超过10亿元的目标。

5、大力优化产业结构，努力扩大进、出口总额。着力扶优扶强，培植出口大户;优化出口结构，增强出口竞争力。加大对传统出口产品的技术改造力度，提升企业产品的竞争力。提升具有相对优势的资源型产品的深加工和精加工水\*，提高附加值。大力培植一批“专、精、特、新”产品，努力实现外贸出口由以量取胜向以质取胜的转变，由主要出口粗加工、低附加值产品向精加工、高附加值产品的转变;着力创新机制，搞好外贸出口的链式化服务。对出口“龙头”企业、“拳头”产品进行重点指导和扶持，建立出口品牌的引导培育和激励机制。加强部门的通力协作，形成合力，为企业营造宽松的环境。

6、加强市场体系建设，不断拉动农村市场消费。进一步加大“万村千乡市场”和“家电下乡”工程建设力度，不断扩大农家店和家电下乡销售店总量和覆盖面。不断提高家电下乡服务水\*，满足人民生产生活需求。同时推进连锁规范化、管理制度化、经营标准化，力争将我县乡村农家店建成样板店、精品店、放心店。积极争取上级扶持，不断加快乡镇农贸市场体系建设，在对现有的部分农贸市场进行标准化改造的基础上，力争年内建设二至三个新的乡镇农贸市场。全力做好《城市商业网点规划》编制工作，力争在20xx年底以前全面完成并顺利通过省商务厅专家评审。

7、加大行政执法力度，全面加强肉品酒品监管。加强肉品、酒品市场监管。定期不定期的对酒类产销企业进行执法检查，规范、整顿酒品市场，确保人民群众吃上“放心酒”。加大对生猪屠宰管理《办法》、《条例》的宣传力度，加强生猪定点屠宰场的管理，坚决取缔私屠滥宰窝点，严厉打击销售病害、病死猪肉行为，确保人民群众吃上“放心肉”。

今年是公司成立10周年，作为公司的一员感到我由衷的自豪与高兴，亲身感受到公司的不断发展和变化，我对工作更加充满了信心!自20xx年8月24日进入公、司到现在已经有1年多了，在公司同事和领导的支持帮助下，我成长了许多。通过这一年的工作及学\*，我个人的工作模式和工作方法都有了较大的进步，现将这一年多来的工作情况分类总结如下：

>一、日常工作的完成情况

自10年8月至现在，我的工作主要分为2部分：——至今调岗到公司的商务部，作为商务助理开始接手一些商务上的工作，主要是做好商务订货信息的建立、报价跟踪、安排物流发货、技术项目表的整理同时协助公司商务和技术做好相应的工作。——作为公司的内勤助理主要负责前台接待和一些行政方面的工作。

>二、工作中出现的异常案例分析及解决方案

1、在技术交流会的筹备工作中，采购会议礼品优盘。收到的样品质量低劣询价产品不符，导致采购工作无法按预想正常进行，当时的处理是：拿出备选方案、即时上报领导，签订了样品合同，积极联系相关厂家保证货期和供货质量。

2、对于电子版的工作资料，定期的整理备份到光盘存储，防止由于电脑异常而丢失。已经写了一个公司资料存档的流程文件，暂时在商务部试行中。

3、刚开始在报价的跟踪的过程中，由于在致电客户前没有详细掌握报价信息，以至于客户在询问相关事项时不能及时完整的解答出来，让客户感觉不是很专业。通过此事，形成了一个\*惯：在致电客户跟踪之前，首先温\*报价单内容，结合报价查询商务订货参考表落实货物情况，再联系客户，确保能够流利的为客户解答报价单上的相关内容，给客户留下专业的好印象。

>三、工作中的紧急情况预案

将自己所负责的工作分类整理写成书面文档，电子版的工作资料系统完整的存档，当由于请假或其它事宜不能及时到岗时，可以转接给相关人员代为处理，并确保整理出来的工作信息能够被除本人之外的其他任何一个同事看懂。

对公司使用的范本合同及时修订，并下发到本部、网点要求在签约时尽快使用公司的范本合同对加快合同的审核过程、保障公司的合法利益等方面起到了很好的效果。对应收环节中的扣放货流程制定工作要求、及相关单证，增强了公司对应收账款的控制能力。

对车队等应付对象的结算要求重新进行规范，尤其是对扣款说明要求有对方的书面确认，月结付款前要求对方出具结算确认书等措施的出台，能有效规避公司今后可能遇到的商务风险。

加强公司内部本部与网点、网点与网点之间的沟通。\*期发生的上海盾豪的案例便是极好的例证。今年10月1日xxx国际货运代理有限公司(以下简称:xx)委托片区出运一票业务，应收运费为：rmbxxx。该司经营产生危机，10月11日周六凌晨将公司所有物件包括我司开具的上述运费发票全部撤空。我司催收人员休假期间得到消息后立即联系该司相关业务员，获悉该司老板是在隐瞒公司所有员工的情况下进行的，该司业务员答应此票运费直接让其直接客户付款到我司。从该案例不难看出，保持良好的应收账款敏感性、催收责任心、在坏账风险出现时及时报告、及时采取措施和各单位间的有效配合，有利于最大限度地降低坏账风险，并牢牢把握收款的主动性。

在公司目前已在业务范围可能存在部分重叠的片区本部、网点公司之间建立了风险客户动态提示表。通过建立欠款客户、付款记录不良的客户的档案并及时共享，联动控制收款风险。

>一、以创先争优活动为载体，抓作风，强班子，带队伍

1、坚持\*\*思想，不断转变工作作风。全局上下坚持以“创先争优”活动为载体，深入开展“\*\*思想大讨论、科学跨越大问计”活动，广开言路、倾听民意、精心组织、确保实效。成立了领导小组，制定了工作方案，完善了工作措施，逐一狠抓落实。在主题教育活动中，把学\*贯穿于全程，把整改贯穿于始终，全体干部职工围绕全县商务工作进行了认真讨论，提出了8条建设性的意见和建议，撰写了11篇调研文章。同时坚持“两手抓”，正确处理好开展主题活动与抓好日常工作的关系，统筹兼顾，合理安排，把主题活动的成效体现到促进各项工作、解决突出问题上。通过主题活动，改进了作风，干部队伍的法纪观念和业务素质得到明显增强和提升，有力地促进了商务各项工作依法、规范、有序开展。

2、强化廉政教育，不断加强队伍建设。以“三重一大”制度的贯彻落实为重点，始终把党风廉政建设和反腐败工作摆在首位，坚持教育与预防并重的原则，不断加强班子成员党性锻炼和道德修养，努力构建团结务实、廉洁自律的领导班子。内强素质、外加树形象，加强了干部职工的政治思想和廉洁从政教育。不断强化队伍紧迫感和危机意识教育，不断提升全局工作人员的综合素质和干事创业能力，努力打造一支综合素质高、办事能力强的商务工作队伍。

3、加强制度建设，不断提高管理水\*。建立和完善了机关工作人员考核考勤、政务公开、财务管理、公务接待和行政效能、创先争优等各项规章制度。特别是对全局业务工作实行目标管理考核，做到了岗位清楚，任务明确，责任到人，将考核结果与年度评先挂钩，兑现奖惩，有效的调动了干部职工的工作积极性、主动性和创造性。从严控制公务接待标准、数量、档次、陪同人员，扎实抓好增收节支工作。加公用品及公务招待归口到办公室统一管理，严格实行审核审批制度。加强公务用车、用油管理。较大限度地减少了不必要的行政支出，增收节支成效明显

>二、以商务综合执法为突破，抓业务，强管理，促规范

1、认真履行监管职责，酒类产销市场规范有序。大力实施“放心酒”工程，严把流通、消费环节，以重大节假日为重点，定期不定期对酒类产销市场进行稽查和执法，全年共组织酒类产销市场集中执法检查4次。端午节前夕组织进行了以打击假冒伪劣酒品为重点的专项行动，共查获假冒、伪劣五粮液、茅台、国窖1573等名酒100余瓶、价值\*7万元。同时，强化政策宣传，加强了酒类“三证”管理和酒品溯源“随附单”制度的督查落实。对9家批发企业证进行了年检，对两家无证经营户进行了处罚。

2、强化生猪屠宰管理，市民用肉安全有效保障。对县城区生猪定点屠宰场实行目标管理责任考核制度，签订了责任书。指导督促屠宰场完善了内部管理和硬件设施，建立健全了检验、检疫、屠宰加工、台账登记和服务管理等各项制度，确保了出场肉品质量安全。广泛宣传国家实施生猪定点屠宰的法律法规，公开了举报电话，并实行举报有奖制度。落实了12312商务举报投诉服务热线电话，形成了全社会支持生猪定点屠宰管理的浓厚氛围。坚持日常稽查，严厉打击私屠滥宰行为。全年共印发宣传资料1200余份，出动执法车辆200多台次，执法人员500多人次，查处私屠滥宰行为5起，果断处理一起闹事事件，捣毁私屠滥宰窝点3处，依法依规对病害(死)猪肉进行了无害化处理。全面落实《湘价费[20xx]39号》文件精神和《\_税法》，根据县委、\*的安排，牵头\*、国税、地税、畜牧水产等16个部门和城关等4个乡镇进行了生猪定点屠宰联合执法行动，主要是督促全体屠商将生猪送入县生猪定点屠宰场定点屠宰，并进行集中检疫、检测、检验，统一缴纳税、费。针对屠商的\*情况，我们主动联系屠商，向他们讲解国家的政策、法律、法规，讲解屠宰收费标准和依据，并安排联合执法队员跟屠商结成对子，与屠商交朋友，做好生猪定点屠宰等相关政策宣传、思想教育和稳控工作。

3、研究政策，争资立项，市场体系建设取得突破。通过认真研究，反复论证，精心包装，向省、市商务部门申报了四都、大塘、流源、城关、寒口等5个乡镇农贸市场建设项目。目前，城关的玲珑王建材市场建设已基本完成，市场总投资11000万元，占地面积万\*方米，城区建材集中归行工作将于\*期全面启动。大塘农贸市场、清泉茶叶交易市场建设项目的前期准备正在全面组织实施。

4、深入基层，促进消费，“家电下乡”工作效果明显。为使家电下乡工作顺利推进，我局及时帮助销售网点协调解决销售过程中遇到的相关问题，有效调动了各销售网点的积极性。督促各销售网点签订了直补协议，直补政策实施率达到100%，受到上级表扬和农民群众普遍欢迎。加强日常监督检查，严格按照相关文件精神，不定期到销售网点进行检查，加强了对备案核准的家电下乡销售网点的指导和监管，确保了家电下乡工作的顺利进行。今年以来，全县共销售家电下乡产品11767台。销售总额为xx万元，发放补贴万元。汽车、摩托车共销售2754台(辆)，兑付补贴资金万元，家电以旧换新工作全面启动。

5、立足实际，服务群众，“万村千乡市场工程”继续巩固。一是督促“万村千乡市场工程”配送企业---联达公司签订了《承诺书》，并狠抓了落实和整改，既有力地改善了农村消费环境，又较好地激活了农村消费市场，为拉动县域经济的发展作出了较大贡献。二是对全县已授牌的66家农家店和15家农资店进行了定期不定期的监督检查，并及时对存在的问题提出了整改措施。20xx年新增25家农家店，工作已基本完成。

6、加强监管，保障供给，成品油流通市场安全\*稳。严格按照“成品油市场安全目标管理”的要求，认真做好了县域成品油市场的安全管理工作。一是加强与市商务局及市级成品油企业的联系，争取他们的扶持，确保油源;二是实行供应日报制度，要求油站及时反馈情况，确保信息准确;三是实行供应审批制度，防止囤积居奇，确保供应秩序，全年，成品油销售达到854吨。四是与各个加油站签订了安全生产目标管理责任书，确保了全县加油站的生产安全。整治了流动加油车。做好了“十二五”规划。

>三、以标准厂房建设为重点，抓承接，强基础，促招商

1、筑巢引凤，标准厂房建设硕果累累。全面贯彻落实市委经济工作会议和全市加快承接产业转移先行先试暨招商引资大会精神，始终把标准厂房建设作为我县加快承接产业转移的第一抓手，强力推进标准厂房建设。及时调整充实了以县委\*任顾问，\*任组长，分管或联系商务工作、招商工作的县委、\*、人大、\*副职任副组长，县委办、\*办及经济职能部门主要领导为成员的桂东县承接产业转移先行先试发展加工贸易工作领导小组，同时，明确了工作目标，细化了工作职责，制定了工作方案，完善了考核办法。特别与全县19个乡镇(场)签订了《承接产业转移发展加工贸易工作目标管理责任状》，有力地强化了各级各部门抓承接产业转移、抓标准厂房建设的责任紧迫感和争先创优意识。进一步营造了全县领导到位、责任到人、目标到底、上下联动的标准厂房建设格局。目前，已建成标准厂房面积万\*方米，在建标准厂房面积万\*方米，总投资达万元。20xx年以来已建成的标准厂房100%被租赁并投入使用。从沿海等地区转移过来的金诚、金源、华盛、福华、昌桂5家硅冶炼企业和“桂峰竹木加工业”，“仙鹤纸业”等企业已全部投产。今年新转移过来的“曹氏奇奇服装纺织”、“叮当动漫”、“玲珑王茶业”、“桂利木门业”、“活性机制炭”、“鸡三足”、“桂花酒业”等项目也已正式签订租赁协议。

2、先行先试，招商引资\*台不断夯实。以沙田、普乐、大塘、增口、城关为轴心的桂东工业园项目建设稳步推进，项目论证、立项、报批等工作有序开展，项目规划正在全面启动，106国道沿线工业走廊储备土地1500亩项目，将于\*期组织实施。桂东工业园(项目)建设，将进一步夯实我县招商引资承接产业转移的基础，构筑承接产业转移的良好\*台。

3、指导服务，外经外贸工作稳中有进。积极应对金融危机的不利影响，深入内外贸企业。一是大力宣传国家、省、市鼓励扶持外贸进出口、加工贸易进口的政策、措施，发放各种宣传资料1000余份。为5家企业办理了《外贸进出口企业网上备案登记》，出动95人次进行外贸进出口知识宣传。进一步增强了企业做外贸业务的信心。二是积极开展调查研究，排查突出问题，化解不稳定因素，确保企业的安全稳定。三是及时为企业提供业务指导，帮助企业适时进行进出口业务形势分析，指导企业积极应对复杂多变的国际市场环境，及时调整优化产品结构，为实现加工贸易进出口的根本性突破夯实了基层基础。

>四、以中心工作任务为重点，抓项目，强基层，促发展

1、服务经济发展，项目建设稳步推进。桂东县玲珑王建材城和玲珑王四酒店属商务局联系的20xx年重点建设项目。商务局严格按照县委、县\*的安排部署，深入调查研究，及时帮助企业解决生产、生活困难，协助解决企业融资、环境等问题，确保了项目建设的实施。玲珑王建材城从20xx年12月开工建设，至目前为止，该项目7栋主体工程建设已完成，项目形象进度为90%左右，城区建材市场的集中归行管理工作已全面启动，预计今年年底竣工交付使用。玲珑王四酒店已完成土地整理、地质勘探工作，酒店布局及内部构图、河堤设计、商住楼户型设计同步开展，于6月1日进行了开工奠基仪式，项目预计2年内竣工交付使用。

2、夯实基层基础，示范村建设成效显著。始终坚持把示范村建设摆在全局工作的重中之重，同研究、同部署、同落实。主要领导、分管领导和工作队员深入驻点村调查研究，摸透村情，谋划思路。一是加强了村支两委领导班子和党员队伍建设，全年发展入党积极分子5人，培养后备干部2人。二是加强政策宣传，引发宣传资料\*1000份，把计划生育、社会治安及九年义务教育等政策送到农民群众手中。三是加强规范化管理，指导完善了村规民约、村务公开等村规制度。四是积极为示范村办实事、办好事。争取并投入资金4万余元，水泥10吨。新建村组公路2、5公里，建设高标准茶叶种植基地120亩，新种金桔125亩，培养种养示范户20户，同时完成了全村国有林权制度改革任务。村级集体经济项目---老油槽改造全面完成，为村级集体经济可增加\*1万元/年。

3、大力宣传推介，商务信息工作名列前茅。为了宣传、推介商务工作，提高商务工作水\*，促进商务事业发展，局党组制定了商务报道工作考核方案，到目前为此，在国家商务部网站和省商务管理\*台网站上，共发表宣传推介桂东有关商务工作的原创商务信息和调研文章400多篇，宣传商务业务知识和有关商务政策的文章100多篇，提前半年超额完成了市商务局下达的目标任务。

4、坚持统筹兼顾，各项任务有序推进。一是安全生产，未雨绸缪。严格执行安全生产责任制，狠抓商务系统内市场、商场、加油站等重点场所的消防安全，坚决杜绝安全事故发生，确保了一方\*安;二是社会稳定，常抓不懈。认真贯彻市、县政法综治工作会议精神，广泛开展法制宣传、\*安创建等活动，提高共同做好综合治理工作的责任心。妥善处理好各种投诉和\*件，维护了一方稳定。特别是通过艰苦扎实的工作，协调解决了多年来悬而未决的原“桂东县对外经济贸易公司”职工的养老保险等遗留问题，维护了社会稳定;三是反腐倡廉，警钟长鸣。全面落实党风廉政建设责任制，大力推行政务公开，强化监督，打击商务违法行为，加强防治商业贿赂的长效机制。规范窗口办事行为，全局上下无吃、拿、卡、要、收等违法乱纪行为发生;四是其他工作，齐头并进。宣传、\*、双联、妇女、工会、计划生育等工作按各主管部门要求，完善各项制度及日常工作任务，均取得了较好的成绩。

>五、找差距，立长远，全面谋划明年重点工作，力争来年工作取得新突破

1、全面贯彻落实县委工作会议精神，进一步\*\*思想，务实创新。全局上下坚持以“创先争优”活动为载体，以学\*贯彻县委工作会议及陈湘安\*讲话精神为契机，制定工作方案，完善工作措施，逐一狠抓落实。同时坚持“两手抓”，正确处理好开展学\*贯彻会议精神与抓好日常工作的关系，统筹兼顾，合理安排，把贯彻会议精神的成效体现到促进各项工作、解决突出问题上。

2、以“市场监管公共服务体系项目建设”为重点，抓好项目建设。全力做好流通领域市场监管公共服务体系建设项目迎接国家商务部检查验收的前期准备，力争使该项目顺利通过国家商务部的检查验收。

3、以建设“桂东工业园”为契机，切实抓好标准厂房建设工作。全面贯彻落实市委经济工作会议和全市加快承接产业转移先行先试暨招商引资大会精神和县委工作会议精神，以建设“桂东工业园”为契机，始终把标准厂房建设作为我县加快承接产业转移的第一抓手，强力推进标准厂房建设，力争3年内完成标准厂房建设面积10万\*方米以上。

4、按照“构建一个\*台，打造五个基地，建设一个机制”的思路，全力做好招商引资工作。以“桂东工业园”建设为中心，进一步夯实我县招商引资承接产业转移的基础，构筑承接产业转移的良好\*台。一方面，要以陈湘安\*讲话中确立的“10大旅游项目，10大工程项目”为基础，抓好特色现代农业项目、特色新型工业项目、特色生态旅游项目的包装，建好招商项目库。另一方面，对招商引资项目要实行动态管理，随时掌握项目的进展情况，有效衔接已落户项目、意向落户项目、在谈项目、在(扩)建项目在规划设计、施工建设、办理相关证件手续中遇到的困难和问题，促进项目早落户、早建成、早投产。三年内争取把奇奇服装纺织有限公司和玲珑王茶叶公司打造成省市级龙头企业，并力争打造成龙头企业。再一方面，就是加大招商引资力度，尽早实现入园企业超过10家，年总产值超过10亿元的目标。

5、大力优化产业结构，努力扩大进、出口总额。着力扶优扶强，培植出口大户;优化出口结构，增强出口竞争力。加大对传统出口产品的技术改造力度，提升企业产品的竞争力。提升具有相对优势的资源型产品的深加工和精加工水\*，提高附加值。大力培植一批“专、精、特、新”产品，努力实现外贸出口由以量取胜向以质取胜的转变，由主要出口粗加工、低附加值产品向精加工、高附加值产品的转变;着力创新机制，搞好外贸出口的链式化服务。对出口“龙头”企业、“拳头”产品进行重点指导和扶持，建立出口品牌的引导培育和激励机制。加强部门的通力协作，形成合力，为企业营造宽松的环境。

——商务部年度总结 (菁华5篇)

今年上半年，我们市场商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“以港兴企，以港兴市”的战略方针，深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。××年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

现将半年来的`工作总结如下。

>一、领导重视，加强管理，为各项工作的开展提供了有力的保障。

今年年初，为贯彻实现集团公司“以港口中转为支撑，起飞物流中心”的战略目标。公司确立了以市场为导向，以航线经营为突破口，

做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

>二、双重定位，做活航线市场，大力培育港口核心竞争力。

我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

>三、拓宽货源开发渠道，做活货源市场，全面提高市场占有率。

充足的货源是航线经营的根本。为深入开发货源市场，促进各条

航线的稳步开发和成熟。我们市场商务部始终将货源市场的开发作为工作的重中之重来抓。××年上半年，在开发内贸线和内贸内支线的过程中，我们市场商务部充分利用各地办事处的力量，首先对腹地货源市场及行情进行了地毯式调查走访，根据区域资源特点、季节性、运输方式等，抢抓机遇，原创：()重点开发水产品集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、再生资源进出口集散基础，农副产品集散基地等。在轮胎、纯碱、废纸、大米等已有货种的基础上，先后开发了玻璃、海带、鱼粉、虾糠、苹果、玉米、大纸、废塑料、鱼油、鱿鱼膏等新货种。在进一步加强与成山橡胶集团、威海三角轮胎集团、恒大化工集团、好当家集团合作的基础上，先后与威海蓝星玻璃有限公司、文登铃兰味精集团、石岛华鹏玻璃有限公司、俚岛水产集团等一些区域的龙头企业以及乳山华美纸业有限公司，文登各果品冷风库、气调库、荣成各鱼粉生产加工厂、水产品冷藏厂等中小企业建立了友好合作关系。同时充分利用中海、海兴等各大货代的力量，进一步扩大联营范围，拓宽市场开发渠道，加大揽货力度。货源网点日趋密集，货源腹地不断扩大。

>四、用心培养人才，倾力建设高素质、高品质队伍。

我们市场商务部成立的时间较短，部门现有人员从事港口专业工作的时间都不是很长，有的还是实\*的学生。业务不成熟，经验不足。经过一年多的学\*、锻炼、充实和完善，我们在经营管理、业务技能上都得到了很大的提高，培养了一批独当一面、肩挑一方的开拓型市场人才，成为市场开发的骨干。同时我们注重加强对操作人员的业务培训，采用分管领导主抓培训，定期组织学\*，老员工带领新员工随时从工作中实践相结合的培养方法，在最短的时间内将部门实\*生培养成为熟练操作各条航线的专业操作人员，极大地提高了员工的工作能力，提升了部门整体素质。

××年上半年，我们市场商务部虽然取得了一定的成绩，但也存在许多问题和失败之处。上半年由于种种主观和客观原因，导致泉州线开航初期大幅亏舱，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，年初计划不同程度搁浅和延期。随着()集装箱运输方式的普及，货源、货种、货流、货主、竞争对手、服务要求、政策环境以及市场竞争环境等逐渐趋于多元化、复杂性、高层次发展，我们将面临新的发展机遇和更多压力。为加快发展港口主业，在发展中抢占先机，在挑战中迅速出击，逆境奋进，超越创新。××年下半年，我们市场商务部将认真吸取教训，总结经验，重点做好以下工作。

>一、继续加大航线开发力度，充分发挥比较优势，致力打造精品航线。

××年月、月，××年月，我们市场商务部在公司领导的全力支持下，先后开通了丹东线、外贸内支线、泉州线。但是由于种种原因，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，泉州线巨额亏损。不仅给公司造成了巨大损失，也给港口的声誉带来极大的负面影响。这充分表明在市场开发与维护过程中，我们市场商务部仍然存在许多不足之处。对此，下半年，我们要在确保泉州线五天班正常运营的基础上，争取外贸内支线整班运营，全面开通石岛上海，石岛温州、宁波，石岛泉州、广州内贸内支线。同时，要紧抓我港在威海地区独家经营内贸线、内贸内支线的优势。将石岛泉州线打造成船期稳定、船期短、船速快捷、安全可靠、文明运输的精品航线。

>二、继续加大货源市场的开发力度，利用区域资源优势，重点开发六大集散基地。

航线随着货源走，没有充足的货源保证，任何一条航线都难以做强做精。特别在航线开发初期，更容易陷入货源不稳，导致船期不稳，反过来造成货源流失的恶性循环。目前，由于外贸内支线没有整班运营，为避免引发客户更大的不满，丧失客户的信任。上半年，出口货源市场开发停滞。泉州线尽管出现爆仓现象，但货种以苹果、海带、虾糠、鱼粉等为基本货源。货种季节性强，受市场制约较大。为合理开发货源市场，为航线经营提供可靠的保障，做到旺季爆仓，淡季\*舱，全面提高航线运营效率。根据区域资源特点，下半年我们市场商务部将进一步重点开发水产冷藏加工集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、石材内外贸加工集散基地、再生资源进出口集散基地、农副产品集散基地、瓷砖集散基地。针对外贸内支线，我们先从大客户入手，利用辐射效应，抓大带小，步步为营将整个市场开发起来。针对内贸线和内贸内支线，我们要在稳固现有货种的基础上，加大新货种的开发力度，重点开发玻璃市场、陶瓷市场等。

>三、不断提高服务质量，打造尽善尽美的服务品牌，创造品牌效应。

航线依靠箱量，箱量依靠服务，优质的服务是最终赢得客户的关键。随着业务的拓展和延伸，我们在工作中将不断出现各种新的问题。管理、操作、沟通与协调的技巧亟需提高。因此，下半年，我们商务部要在加强业务培训的同时，大力加强与青岛港、围头港及南方各港、船公司、车队的沟通协作。确保各个环节紧密衔接，做到船期稳定、对接及时、货物派送无拖延，集疏运畅通。在与客户的交往中，我们不仅要及时了解客户的需求，想方设法满足客户的需求。同时，要告诉客户的需求。善于通过各种途径，做好宣传、引导工作，使客户认知我们，理解我们，信任我们。要做到给客户一种踏实、放心、可靠的感觉，从而与客户建立起深厚的合作情感，逐步培养起我们自己的客户群。

>四、以人为本，实行制度化管理、亲情化激励。

一切竞争归根结底就是人才的竞争。面对航线密度的增加，货源市场跨区域开发、客户多样化的物流服务要求，集约化发展的竞争趋势等。我们市场商务部越来越深切地意识到人才的重要性和迫切性。为合理开发和利用现有人力资源，珍惜人才，培养可塑之才，最大限度发挥人的积极性、能动性、创造性。下半年，我们市场商务部将陆续出台一些新的管理规定，努力做到各项工作有章可依、有章必依，论原则、讲民主，努力营造一种公开、公正、灵活、透明，程序化、原创：()标准化的工作氛围。为不断提高员工专业技能和职业修养，丰富员工知识、开阔员工视野，公司为我们市场商务部订了大量的书籍，我们将定期组织员工学\*讨论，并通过互联网等其他途径充分学\*港航知识，努力营造一种学\*型工作氛围。为充分发掘员工潜力，激发员工奉献热情和创业斗志，做到人尽其材，人尽其能，我们将逐步建立健全一套完善的考核机制，努力营造一种竞争型工作氛围。为体谅员工的困难，尽量满足每一位员工的渴望和需求，长期留住人才，广泛吸引人才，我们将定期召开各种专题会议，及时听取采纳员工的意见和

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！