# 最新商务工作计划书模板(十篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-02-24

*商务工作计划书一商务部是公司的职能管理部门，主要职能为：1. 组织编制项目投标阶段的经济标文件；2. 组织公司合同管理工作；3. 负责组织和处理公司有关法律事务；4. 参与分包工程招标及分包商选择工作；5. 组织项目成本管理和控制，建立健全...*

**商务工作计划书一**

商务部是公司的职能管理部门，主要职能为：

1. 组织编制项目投标阶段的经济标文件；

2. 组织公司合同管理工作；

3. 负责组织和处理公司有关法律事务；

4. 参与分包工程招标及分包商选择工作；

5. 组织项目成本管理和控制，建立健全的公司成本库和内部定额；

6. 组织开展公司物资采购管理工作；

7. 组织开展公司投资评估工作；

8. 收集、整理和管理与本部门业务有关的各种内外部文件和资料；

9. 代表公司与政府主管部门、合作公司或其他法人、社团等进行接洽、联系。

二、 部门职能

1. 组织编制项目投标阶段的经济标文件；

1) 协助领导作好项目经营工作，参与招标文件的评审工作；

2) 参加图纸审查会、答疑会和讨论会，根据项目投标策划书组织编制经济标，开展工作量计算、和设计询价工作，并根据有关意见，对报价文件进行必要调整和最终审核；

3) 参加项目开标会，代表公司进行项目开标经济标答辩，协助作好投标阶段的价格谈判与合同谈判工作；

4) 参加投标结果分析和评估会，着重对经济标进行分析和评估，总结经验教训；

5) 项目中标后，配合各部门开展合同谈判工作，拟订项目主合同，组织公司相关部门对主合同进行合同评审，并负责向项目经理转交相关投标资料，进行投标及合同交底；

6) 收集、整理、归档、保管公司投标报价文件和资料，按照酒店、办公、公共建筑、道路及其他进行划分，逐步建立健全公司投标报价案例库；

7) 对公司投标项目的经济标投标工作给予支持和指导。

2. 组织公司合同管理工作；

1) 对主合同履行情况进行过程控制，按照项目进度，对甲方及公司对合同执行情况及相应意见提出书面报告，并在合同履行完毕后，组织对合同执行情况进行分析和评估，并负责编制公司年度项目合约执行情况报告；

2) 编制公司各类合同标准文本、招标标准文本、来往信件文本和请款相关文本，组织公司各部门贯彻实施，并根据反馈意见及时进行版本更新工作；

3) 审核公司各类合同的合法性、合理性和完整性，及时提出意见和修改建议，组织对公司各类合同进行合同评审，保存有关评审记录，并根据具体需要参与各类合同谈判、签订工作；

4)管理公司各类合同，保存公司除劳务合同外的各类合同文本正本及电子档，组织对合同文本的归类、编号、统计、保管和存档，以及合同台帐建立等工作，为相关单位和人员按规定参阅合同提供支持和协助。

3. 负责组织和处理公司有关法律事务；

1) 负责与公司法律顾问保持日常联系，具体处理公司法律事务，包括公司有关法律诉讼事宜；

2) 为公司开展各项经营活动提供法律咨询、法律文件等相关支持，分析公司内部合作、联营协议；

3) 负责日常收集、整理各种法律案例，于每年年底编制出公司年度法律事务案例，及其他企业、行业的典型法律案例；

4) 组织收集、整理与经营管理相关的法律条款工作，为公司整体经营决策工作提供法律建议及相关信息；

5) 为公司员工提供必要的法律咨询和服务，协助人力资源主管进行法律方面的培训工作。

4. 参与分包工程招标及分包商选择工作；

1) 对于由公司招标选用的分包商——协助项目负责人对分包商的内部招标，组织制定分包工程标底价格，审查分包商报价，参与分包商评估、合同起草、谈判及签订工作；

2) 对于授权由项目负责人招标选用的分包商——负责审核项目分包合同评审资料，并对项目合同进行监督管理。

5. 组织项目成本管理和控制，建立健全的公司成本库和内部定额；

1) 组织编制公司商务、成本管理制度，负责测算项目预控成本；

2) 与项目及时进行沟通，对项目成本控制工作提出建议和意见，以便及时修正或改进；

3) 负责对项目预控成本进行过程控制与结算审核，审核项目月度资金计划、工程量和成本报表、月度工程款支付，建立公司各项目成本台帐，并定期编制成本月报表上报公司领导；

4) 协助部门经理对公司整体经营状况进行统计和分析，并按月度报告方式上报公司领导；

5) 协助财务部开展审计工作，参与对各部门进行的定期或不定期考核评定；

6) 收集、整理项目日常成本信息，组织建立公司成本模型和公司成本库，建立和完善公司内部定额库。

6. 组织开展公司物资采购管理工作；

1) 编制物资采购管理制度，理顺物资采购流程，拟订公司物资授权采购管理范围；

2) 组织投标报价阶段的材料设备询价工作，根据招标书编制询价计划，及时进行市场询价，收集、整理产品说明、品牌、产地等详细技术资料，以及样品的准备，全力配合投标报价工作的顺利进行；

3) 收集、整理物资信息，组织对由公司采购物资的物资供应商的评审工作，指导、检查、监督由项目采购物资的物资供应商的评审工作，编制、下发、更新公司《合格物资供应商名册》，建立健全公司物资材料信息库；

4) 组织、开展物资采购工作，按照物资需求计划组织材料询价、样品报批、采购招标、合同谈判、起草、签订、供货监督、付款审批工作，以及指导、检查和监督授权由项目采购物资的物资采购工作。

7. 组织开展公司投资评估工作；

1) 协助财务部对垫资、担保、保函等投资行为或协议进行评估；

2) 协助综合行政部对公司和总承包经营管理企业的对外投资、设立分支机构、合并、重组、改制等进行风险评估和收益分析，并编制具体评估报告；

3) 对融投资项目进行可行性研究，参与项目考察、业主谈判，投资方谈判，拟订可行性研究报告，提出投资建议，参与或组织方案拟订、报批，以及方案组织实施、过程控制、效果评估等工作；

4) 会同有关部门研究、分析、制定出适合公司的项目垫资模式，建立统一、规范的管理流程，并就具体项目进行可行性研究，提出建议、制定方案、组织实施、过程监控、效果评估，并不断完善垫资模式；

8. 收集、整理和管理资质文件以及本部门业务有关的各种内外部文件和资料；

1) 包括企业资质管理和政府资助申报等工作，按循序渐进的原则进行；

2) 资质和企业管理策划工作对一个不断成长和发展的公司而言，是非常重要的基础工作，也是需要公司上下通力合作的工作，各部门之间配合共同做好工作项目较多，因此，需要领导的重视和支持，过程中恳请领导予以协助；

3) 对企业资质和员工设计师资质等的了解，并为资质晋升提供协助，鉴于资质管理工作是个长期工程，针对资质晋升将制定与计划相配套的详细工作方案，但得得到领导研究通过才可进行实施；

9. 代表公司与政府主管部门、合作公司或其他法人、社团等进行接洽、联系；

1) 现阶段都是领导们和相关负责人在进行联系和接洽，希望商务部能一步步的涉入进来，接手与外界各机构的接洽联系工作，做到跟项目负责人一样熟悉项目，比设计师更了解合同进展，比财务部更清楚项目合同履行情况，比领导们更方便直接的同外界沟通。

**商务工作计划书二**

认真学习贯彻党的十八大精神，始终本着“安全第一，预防为主”的原则，不断强化组织领导，完善规章制度，加强安全防控，避免事故发生，为全县经济社会发展服务，特制定本年度安全生产工作计划。

以党的十八大精神为指导，紧紧围绕上级的安全生产工作文件为依据，牢固树立“以人为本，安全第一，预防为主”的思想，扎实开展安全生产监督管理，层层抓好安全生产工作责任制。进一步增强安全生产工作的思想认识，把巩固和发展安全生产工作当作一项常抓不懈的系统民生工程，下大力气做好本行业内的重点安全隐患排查和整治工作，坚决杜绝安全生产事故的发生，确保我局20xx年度安全生产工作平稳发展。

坚决杜绝重大安全事故和死亡事故的发生，减少一般事故。积极参加县政府、县安委会组织的各类安全生产活动和专项行动；认真完成上级下达的各项安全生产指标任务，建立健全的安全生产长效机制，把安全生产工作列入局机关日常工作中的一项重要议事日程，以高度的紧迫感和责任感，有效防范和遏制重特大事故的发生。

抓好本行业内的重点企业安全生产工作，是一项刻不容缓的重要工作。必须加强领导，实行安全生产“一票否决”的原则，严格执行行政“一把手”负总责和“一岗双责”的责任制度，坚决按照“谁主管、谁负责”的行政问责制度，强化安全监管制度。深入基层，深入企业一线开展安全生产事故隐患排查和整治工作，使20xx年安全生产工作跨上一个新台阶。

（一）完善制度，夯实安全生产基础工作

1、全面落实安全生产工作责任制，层层签订安全生产目标责任书。

2、探索建立全县商贸领域安全生产激励约束机制，推行每月通报，每季排查警示，半年总结，年终综合考核等制度。

3、加强与公安、消防、安监、食药监局等部门的联系，配合相关职能部门在商贸企业建立安全生产教育培训体系，采取“走出去，请进来”的方式，学习借鉴先进的安全生产管理经验，不断提高安全生产监管水平。

（二）加强监管，加大隐患排查和整改力度

1、加强对商贸企业、商场、市场、超市等重点防火部门的安全管理。重点检查，消防安全管理制度的制定和运行情况，员工教育培训情况；防灾检查巡查和隐患整改情况。安全疏散通道是否畅通，疏散指示标志是否醒目，消防设施、设备是否齐全有效，重点危险源、重大隐患是否实行专人监管监控。

2、加强对成品油市场的安全管理，严厉打击非法经营行为。一是建立长效监管机制，明确以商贸服务管理科为主体责任，在巩固前两年专项整治成果的基础上，严防非法加油站出现反弹现象。二是广泛开展宣传教育，始终保持“打非治违”的高压态势，营造合法经营，竞争有序的市场环境，保障安全生产，维护消费者合法权益。

**商务工作计划书三**

20xx年紧紧围绕全县中心工作，以“稳增长、调结构、促转型”为主线，以市场体系建设和商贸服务为重点，以项目落户和招商引资为抓手，科学制定规划，积极推介静海旅游资源，推进对外投资与合作，优化外商投资环境，提高商务管理水平，努力发挥商务工作在保障民生、拉动经济增长中的作用。

20xx年主要经济指标计划安排：社会消费品零售额达到141.5亿元，同比增长16%；批发零售业销售额达到1132亿元，同比增长25%；外贸进出口额达到36.3亿美元，其中直接出口额13亿美元，同比增长12%；外资实际到位额达到2.5亿美元，同比增长10%；服务业增加值达到206.5亿元，同比增长18%。

围绕上述目标任务，将着力抓好以下几方面的重点工作：

要重点抓实抓好“三个平台”，一是抓好台商工业园平台。抓紧规划建设台商工业园，采取以商引商等措施引进更多台资企业落户静海。二是抓好五金出口基地平台。发挥国家级五金制品出口基地的产业聚集和政策效应，吸引周边省市五金制品企业入驻基地，扩大出口规模。三是抓好“无水港”平台。把翰吉斯和子牙园区这两个“无水港”的功能发挥好。目前，翰吉斯和子牙园区“无水港”已正式通关运作。一方面要继续完善硬件建设，另一方面就是要密切与天津海关、检验检疫局和天津港的互利合作关系，不断扩大进出口货物范围，提高通关效率。

重点抓好天津静海国际商贸物流园和唐官屯加工物流园两个园区的运营。一是已开工的项目要加快建设进度，倒排工期，确保按时完成；二是已完成建设的项目，要加大招商力度，确保按计划开业。三是对洽谈的项目，要做好协调服务，促进项目尽快落地。同时还要做好进一步的招商，使两个园区尽快做大做强。

推进新宇大厦、游龙大酒店建设，完善设施功能，尽快形成效益。新建天津桔子水晶五星级酒店，实现静海星级酒店建设新突破。提升商贸服务业发展水平，在引进华润万家、物美超市的基础上，再引进沃尔玛等大型卖场1-2家。

努力做好新型业态的培育，特别是要加快推进翰吉斯电子交易结算中心建设，力争今年底投入使用。同时，与阿里巴巴、京东商城等知名电商开展谈判，推动项目早日签约落地义乌商贸城。

重点做好3项工作。一是做好旅游包装。以休闲游为重点，形成团泊湖为轴心，包括大邱庄工业游、体育休闲游、健康疗养游等在内的xx区旅游版块；以民俗生态游为重点，形成以西双塘为轴心，包括民俗文化游、绿色采摘等在内的xx区旅游版块。在此基础上，聘请国内知名旅游专家，规划设计静海“一日游”、“体育休闲游”等特色旅游线路。二是做好旅游项目建设。加快蒙古风情园、松江生态园、“孙犁梁斌郭小川”纪念馆等精品项目建设，力争早日投入运营。三是做好宣传推介。借助天津旅游集团、天津客运公司等大集团、大公司，搞好对外推介，扩大静海旅游影响力和知名度。

借助京津冀协同发展机遇，积极承接非首都核心功能疏散，建设高水平载体平台，集聚更多优质资源。以国家五金制品出口基地和国家子牙循环经济区为重点，搭建京津冀进出口集散地；以唐官屯加工物流区和北环国际商贸物流区为依托，逐步形成以港口为龙头，国际物流为重点，区域物流为基础，城市配送为支撑的大型物流园和综合性、专业化物流配送相衔接的物流产业体系；以团泊湖、健康产业园、西双瑭魅力乡村等旅游资源为中心，培育开发观光、休闲、会展、商务、体育等相关的旅游产业集群，推动京津冀旅游一体化市场的建设与发展。

**商务工作计划书四**

商务经营活动是一个企业工作的前提，商务是企业运营中的关键。保证商务经营工作的连续性是企业生存的根本，20xx年商务经营工作将密切关注市场变化，优化商务经营班子建设，利用经营网络，开拓市场渠道，继续“以深入推进查摆纠，全面落实严细化管理为基础，以落实计划管理为核心，以强化执行力为保证，以提高效率，保证效益，大家多挣钱为目的”特指定20xx年工作计划。

1、指导方针

以适应市场求生存,以创信誉求市场,以开源节流求效益,以增强实力求发展。

2、工作目标

瞄准全年经营计划，强化商务班子建设，不断完善项目承包，研究招标投标程序。

3、工作思路

以研究市场分析市场为基础，分析客户定方向,分析对手找方法,分析自己找差距,综合分析定措施,不断学习、分析、调整、适应市场、扩大市场占有率。

1、机构设置图

2、商务部岗位图

（一）商务部

1、管理职能

（1）加强各单位商务班子建设，提高经营能力。

（2）开发新市场、新产品、扩大市场占有率。

（3）按“两加强一理顺”完善内部承包机制，强化内部承包管理。

（4）加强对外投标、对内招标管理。

（5）加强预结算管理，提高经营利润。

（6）加强成本计划设计管理工作。

（7）商务经营活动管理到位，项目论证及时，市场渠道畅通。

（8）拟定公司经营工作的中长期规划，保证可持续发展目标实现。

（9）调整年度经营指标，保证单位间的平衡发展。

（10）加强人员培训，提高商务人员经营的基本技能。

（11）加强网络建设，保证信息畅通。

（12）深入推行查摆纠，保证部室工作人员工作到位。

2、计划措施

（1）商务班子建设。公司商务部制定关于《商务经营管理办法》，各单位必须建立健全商务班子，做到：人员到位，分工明确，责任到人；行进间加强工作的配合和协调，年度计划分解到月，滚动推进；总公司商务部对各单位的商务活动进行月检查、季考评，保证各单位年度经营计划的完成。

（2）市场开拓。

①劳务公司。以“十六字”经营方针为指导，以集团公司《经营管理规定》及《鼓励外出施工的有关规定》为标准，广泛收集信息，聘请职业经理和中介机构（或中介人），发挥我公司在资质、工期、质量及施工技术等方面的优势，站稳老市场，开拓新市场，05年开拓新市场2-3处；利用青岛公司这个牌子，在东营突破高层工程，填补无高层工程施工的空白，

②工业公司。工业公司做好产品定位，市场调整适应迅速，广告宣传及时到位，潜心研究产品促销办法，保证市场渠道畅通。

（3）承包管理。按“两加强一理顺”的管理原则，修订和制定《项目承包管理规定》及《项目经理在全公司流动管理规定》，完善内部承包机制；按照市场化运作，项目承包率达到100%，转变项目经理思想观念，让项目经理充分认识到：企业发展带动自身发展；另外，按《资质开放经营管理规定》与有独立承包能力的单位和个人进行全方位多渠道的联合，利用资质优势，迅速占领市场，体现低价竞争，赚钱就干，实现规模效益。

（4）招标投标管理。修订《对外投标管理规定》及《内部招投标管理规定》，完善招投标程序，分工明确，责任到人；凡接手工程必须在公司商务部的监督下进行内部招投标，达到公开、公平、公正；集团内部建设项目，无论工程大小、造价多少必须在商务部监督下进行招投标，一次包死；制定《内部建设管理制度》，必要的设计变更，无论任何审计部门进行审计，最终结算值必须报公司商务部审核后方可挂帐付款，否则，按规定处罚责任人。

（5）预结算管理。在公司商务部领导下，各单位商务科按公司《预结算管理规定》进行工作，加强预结算人员的素质教育和业务培训，灵活运用国家、地方的相关法律、法规。单项工程的结算值必须达到上限，利用结算进行开源，保证企业利润最大化。

（6）项目论证管理。修订《项目论证申报审批办法》，凡公司范围内经营的工程、房地产开发项目必须及时写出可行性报告报公司商务部，由公司商务部参与考察论证，逐级上报决策，否则,出现失误,按责任承担损失。

（7）成本计划管理。成本计划是生产和材料采购的依据，修订完善《成本计划设计管理规定》，承接的工程，凡直接控制成本的必须按规定时间设计出成本计划。各单位设专职商务人员对设计成本进行审核把关，保证成本计划的准确性，谁出失误，谁承担责任；与我公司合作间接控制成本的工程，成本计划提供按规定支付相应费用。

（8）做好发展规划。按照公司《五年发展战略》对各单位的中长期经营计划进行不间断的督促落实，各单位经理时刻关注本单位发展战略的进展，特别是房开公司，更应做好长、中、短项目的合理搭配。05年开发1-2处10万平方米以上的规模园区，做出品牌，提高企业竞争力。

（9）年度指标调整。修订《经营管理规定》各单位必须紧盯年度经营指标，商务部进行月检查、季考评。确因国家指令性政策原因可能使指标上浮或下浮，商务部可半年做一次微调，年终一次总调，保证单位间的平衡发展。

（10）人员培训。制定《培训管理制度》商务部05年利用例会对所属人员进行制度和业务培训，积极参加上级主管部门举办的各种专业性培训，掌握国家及地方的有关政策、法律法规，增强业务能力。

（11）信息管理。制定《商务部信息管理规定》，05年商务部利用各种网络，对收集的信息每天进行筛选、汇总和发布，让各单位每天在第一时间得到所需信息，达到资源共享。

（12）深入推行查摆纠。查摆纠是保证我们工作到位的保障，认真执行公司《深入推行查摆纠管理制度》。在本系统内定期进行查摆纠，小问题即查即纠，大问题召开现场会或利用例会进行查摆纠，时刻对自身存在的问题进行反思，找出根源，彻底解决，提高制度的执行力。

（二）市场科

1、指导方针

深入实际，求真务实，数据说话，论证及时。

2、工作目标

把握市场动向，寻找潜在机遇，提高论证能力，减少化小风险。

3、工作思路

以总公司20xx年计划目标为指导，以市场开发为重点，以全面提升开发能力，提高市场占有率为目的，保证公司年度目标的全面实现。

4、管理职能

（1）负责对开发投资项目论证管理。

（2）及时传达国家的有关法律、法规。

（3）广泛收集信息，掌握开发新领域。

（4）项目论证信息反馈管理。

（5）投资项目行进间的追踪调查。

5、计划措施

（1）项目开发论证。修订《项目论证管理规定》，项目开发以各单位为主，首先拿出可行性报告，报公司商务部，商务部根据可行性报告的真实性和可行性成立论证班子进行实地考察论证，拿出结论性意见并上报主管领导，由下而上逐级把关，谁出现失误，谁承担损失。

（2）关注国家政策。时刻掌握和了解国家开发的有关政策，制定《外聘人员管理规定》，聘请主管部门的有关领导作为政策顾问，特别是与国家土地和开发市场相关的政策，应及时掌握，减少化小企业投资风险。

（3）项目开发。制定《项目开发管理规定》，多方面、多渠道掌握和收集开发信息。在国家土地政策不断发生变化的情况下，对一些中、小城市和原有出让的土地进行经营或收购，保持开发的可持续性。

（4）论证信息反馈。为了体现我公司诚信经营的原则，制定《信息反馈管理制度》，凡进入论证程序的开发项目，不管成功与否，都应给合作者一个满意的答复，第一体现我公司的诚信，第二保持双方的友好关系。

（5）项目行进间追踪。制定《项目行进间追踪调查管理办法》对投资项目进行行进间跟踪调查，查看项目的进展情况是否符合论证报告，若投资效果达不到预期目的，实际与所述内容有较大差距时，应及时写出书面报告交商务部主管领导，逐级反映，以便正确决策。 6、主要管理指标

20xx年市场科主要管理指标

序号 管理内容 管理工作指标

1 项目论证管理 深入现场率100%，数据分析率100%

2 信息管理 信息收集率100%，筛选、发布、利用率50%

3 可行性报告 可行性报告制定率100%

4 投资项目审批 工程项目审批率50%，产品开发、房地产项目审批率100%

5 项目行进间追踪 投资项目的效果，运行质量追踪率100%

（三）商务科

1、指导方针

加强商务班子建设，完善商务管理机制。

提高实际操作能力，全面实现开源节流。

2、工作目标

商务职能落实到位， 成本计划翔实准确。

承包管理制度完善， 各种核算及时认真。

3、工作思路

以深化严细化管理查摆纠为主线，以商务经营管理，实施名牌、品牌战略，开拓市场为重点，以降低成本提高经济效益为目的，不断研究、分析市场，修订、完善适合于我公司发展的经营政策，管理方法、管理思想，保证年度经营指标的完成。

4、管理职能

（1）对客户的资信调查及分析。

（2）对外招投标管理。

（3）按“两加强一理顺”的要求，抓好内部承包市场化。

（4）经营政策的修订和完善。

（5）工业产品的营销策划。

（6）承发包管理制度的修订与完善。

（7）成本计划设计管理。

（8）单项工程的阶段核算管理。

（9）加强人员培训，提高业务能力。

（11）修订内部项目承包合同的各项条款和内容。

5、管理措施

（1）客户资信调查。商务处协助各单位，认真执行“金建发（20xx）17号文”，对客户进行全面的调查了解，主要以客户的社会信誉、资金状况、融资渠道等为调查项目，防止陷阱工程和骗子工程。

（2）招投标工作。针对目前投标现状，根据《对外招投标管理规定》必须做到一工程一分析、一工程一投标方案，一工程一总结,对招标文件逐条研究、掌握关键词、关键条款、实现中标率40%的目标。

（3）项目承包市场化。按《内部招投标管理规定》，凡公司范围内的工程，必须进行内部招投标，商务科监督每项工程是否进行招标，凡没有进行内部招标的工程，按制度对责任人进行处罚，并进行通报。

（4）经营政策的修订完善。对于各单位的经营政策时刻进行关注，制定《经营政策修订补充管理办法》，及时进行修订、补充和完善，每季度进行一次，以同行业、兄弟单位好的经营政策为补充，弥补我们的不足和缺陷。

（5）营销策划。根据市场不同阶段营销情况进行策划，聘请或招收营销策划方面的专家和人才，时刻关注市场变化，研究、分析产品定位、广告宣传、产品促销的新办法，在第一时间拿出好的营销方案，保证营销策划的先进性。

（6）承发包制度的修订完善。对项目承发包进行动态管理，按《项目承包管理规定》，各项管理制度应随市场变化而变化，借鉴同行业大公司和个体企业承发包管理办法，结合我公司的实际情况，每季度进行一次修订和完善，达到项目和企业的“双利”。

（7）预结算管理。建立预结算管理竞争机制，根据《预结算管理规定》每项工程预结算在全公司范围内进行招标竞争，也可以聘请外部预算人员,择优录用，并按以下原则进行：

①项目和预算人员有双向选择的权利。

②全公司统一价格，多劳多得，优质优价。

③预算人员的收入由各公司商务科统一管理，统一核价，报总公司商务部登记。

（8）成本计划设计。各项成本计划认真测算，逐项分析，严格审批程序（规定范围内的）。修订《成本计划设计管理规定》，所有成本计划先由职能科室把关，再由项目经理审核，最后经理签字执行。成本计划必须实事求是，严禁弄虚作假，增加透明度，出现失误，视情况对责任人处以10%-50%的处罚，并重新修订。

（9）项目核算。分项工程必须按《项目阶段核算规定》进行阶段核算，准确率控制在+2%以内，会同财务搞好月度项目核算，凡不按规定进行核算的，每出现一次处以100-500元的处罚，并重新核算。

（10）人员培训。按照《培训管理制度》采取走出去，请进来的办法，对所有预算人员进行培训。培训专业知识，提高经营能力，以实现开源节流的目标。

（11）修订内部承包合同。协同法纪部对内部承包合同及时进行修订，按照法纪部《合同管理规定》，根据不同类型、不同环境的工程采取不同的合同，达到一工程一合同。

6、主要管理指标

20xx年商务科主要管理指标

序号 管理工作内容 管理工作指标

1 客户资信调查 客户资信调查率100%，人员到位率100%

2 招投标工作 中标率40%，内部招标率80%

3 项目承包 项目承包率100%，项目经理内部流动率40%

4 经营政策修订 每季度进行一次

5 成本计划管理 成本计划设计率100%，准确率98%

6 预结算管理 准确率100%

7 项目核算 准确率+2%以内，阶段核算率90%，月度核算率100%

8 内部承包合同 内部承包合同把关率100%

1、经营指标分解（见附表）

2、管理指标分解（见附表）

（一）执行与管理

1、强化例会作用。通过例会的召开，达到提高工作效率、提高系统管理水平、解决实际问题。商务部05年做到会前做好调查研究、会中解决问题、会后跟踪检查问题解决的结果。每月5日、15日定为商务部管理例会日（商务科长会议于每月5日召开，商务经理经营工作会议于每月15日召开）。

2、树立样板。以样板推动全年计划，05年商务部将随时发现和选准当月管理样板，不但要在本系统内部发现样板，而且要以兄弟单位、个体户等同行业管理优秀的为样板，全面研究、分析并推广，做到为我所用。

3、交流与学习。认真执行“五个结合”，在本系统内定期和不定期的进行交流，学以致用，互相提高。

4、引进创新管理机制。按照总公司提出的“严细化管理查摆纠提高执行力”的工作要求，围绕系统目标，创新管理思路、创新管理机制、创新管理办法、创新管理措施，提高各项制度的执行力。

指标分解与监督考核

1、经济指标分解。各单位将年度指标层层分解，公司经理为第一责任人，把年度指标分解到月，月指标分解到周，并落实到责任人，层层落实，保证全年指标的实现。

2、经济指标考核。公司经理对本单位商务科分解的经营指标进行全面的监督考核，每月一次，总公司商务部按月检查、按季考核的管理办法，对各公司的经营指标完成情况进行考评，年终汇总，作为对公司经理的否决。

3、管理指标考核。总公司商务部制定的各项管理指标，由公司经理对各单位商务科进行监督执行，每月一次。公司商务部按一级管理一级的原则，越级检查，不越级管理，但月检查考评的结果作为对公司经理的年终否决。

4、轮胎公司考核。对轮胎公司实行监督，结合本单位实际情况，制定考核办法，做为对轮胎公司经理的否决依据。

5、制度学习。总公司商务部对各单位所属人员利用例会进行制度培训，使其熟悉和掌握各项制度，并进行考试，每次考试成绩进行统计，年底汇总，作为公司经理对商务经理的否决依据。

行进间对计划的补充、修订和完善

计划是一年工作的指南，由于市场环境的不断变化，所以现实工作中有许多想不到或新的工作成份出现，这就需要在现有计划的基础上，随市场的变化不断的进行修订和补充，这样才能起到指导实际工作的意义。要深入实际调查研究，不断发现问题、解决问题，自动自发地工作，确保各项制度的执行力。

山东金宇集团商务部

20xx年1月9日

序号 管理工作内容 管理工作指标

1 商务班子建设 各单位班子设立率100%，人员到位率100%

2 市场开发 土建公司开发新市场3-5处，高层工程2-3处，安装公司500万元以上工程两处，房地开发项目园区2-3处

3 项目承包 项目承包率100%，项目经理内部流动率40%

4 招投标工作 中标率40%，内部招标率80%

5 成本计划管理 成本计划设计率100%

6 工程、项目论证 工程承揽论证率50%，项目论证率100%

7 信息管理 对信息进行筛选、分析、整理、发布和利用率40%

8 工程合同管理 工程合同把关率100%

9 投资项目管理 工程承揽、项目开发审批率100%

10 公关方案管理 方案制定率100%，利用率100%

**商务工作计划书五**

一、每月简报及时报送市委宣传部新闻科，供选用，争取其中信息采用10%；

二、继续办好本局快讯，在第一时间及时报道重要商务动态工作，全年编撰《商务工作信息》不少于24期，及时报送市委宣传部新闻科，供选用。其中，争取有20%以上为各类媒体采用；

三、根据需要继续办好《商务文明创建信息》、《商务局项目通报》、《商务局招商周报》等不定期等专业部门需沟通情况的刊物，及时报送市委宣传部新闻科，供选用。

四、在每月一期《情况综合》中，在各类业务计划、专项规划、方案、措施中，在各类年度、季度、月度工作综合性和专题性总结中，在上级各级各部门要求上报的情况汇报、自查报告中，在答复行风热线咨询、投诉、举报件时，用新闻的眼光挖掘、发现、报道商务系统和商务工作里重要的人和事，写出好新闻。

五、重点宣传全市111家限上企业和14家外贸企业、13家外资企业的典型人和事。

六、大力宣传成品油、生猪、酒类、蔬菜、粮棉油等国计民生重要行业和重要商品市场供应及秩序的情况，及时报道商务执法情况。

七、大张旗鼓宣传商务系统开展诚信经营、微笑服务、科学管理、争创效益的典型人和事。

八、浓墨重彩描绘我市扩大开放，保持出口持续高增长的经验，极力推崇我市克服困难千方百计利用外资的做法。

**商务工作计划书六**

20xx年我局的安全生产工作在市委、市政府的`正确领导和市安监部门的指导下，圆满完成了工作任务，安全事故0发生，在年终检查考核中得到了上级领导的肯定和好评。20xx年我们要继续认真扎实地推进安全生产工作，确保市委、政府下达的安全生产控制指标、确保安全事故、责任事故、重大特大事故为零，确保死亡人数为零。

认真学习贯彻新修订的《中华人民共和国安全生产法》，坚持“安全发展”的理念和“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，强化“一岗双责”，严格监管，突出重点排除隐患，完善制度抓落实，不断提高安全生产工作水平。

1、加强领导，进一步强化安全生产责任。全面落实各项安全生产责任制，与二级机构和监管商贸企业签订安全生产责任状，明确工作目标与奖罚措施。局安全生产领导小组每季召开一次安全工作例会，总结本季工作，讨论部署安排下季工作，以及相关事宜。每月对监管单位进行一次安全检查，不定期进行抽查。

2、狠抓安全生产基础工作，健全各类安全生产台账。各监管单位建立健全安全生产工作台账，明确责任人，责任落实到位。各二级机构和监管商贸企业必须按规定做好《安全生产事故隐患自查自该月报表》、《安全隐患检查及整改落实情况台账》、《安全生产事故信息报告台账》《重大危险源记录台账》等一系列台账报表的上报工作。认真做好各项安全工作的检查记录，发现问题及时整改及时报告，将安全隐患消灭在萌芽状态。

3、大力开展安全生产宣传教育和安全生产培训活动，提高广大员工和群众的安全意识。组织各单位认真学习新修订的《安全生产法》，深刻领会此项法律的内涵，并依法指导和开展日常安全生产工作。局安全领导小组计划每年组织两次学习，上半年五月份一次，下半年十月份一次；安全业务知识培训每季度组织一次，3月份、6月份、9月份、12月份，聘请市消防队、公安局等有关单位的专业人员进行授课。

4、以“四大三基”三年行动计划为抓手，切实做好安全隐患的排查整治工作，认真贯彻落实中央省市文件精神，深入开展隐患排查治理工作。认真抓好监管单位的安全隐患排查工作，尤其加大节假日对监管单位的检查力度，务必把事故隐患消灭在萌芽之中。

5、认真落实责任追究，严格各项考核检查。对检查中发现的问题和安全隐患立整立改；凡因工作失误造成损失的，坚决按有关规定予以问责。

为进一步加强xx区电影院安全生产管理，提高员工、商户的安全意识，有效防范各类伤亡和其它重大安全事故发生，预防或杜绝一般安全事故，在上级部门有关安全生产规定下，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产管理，建立长效安全管理机制，确保电影院的安全管理，特制订20xx年的安全管理计划。

（一）加强安全巡查力度和对安全设施的检查强度，实施安装监控设备，完善各类消防安全设备、设施、器材、标示、标牌等安全设施。

1、计划在2月底之前，在3楼、5楼各仓库通道间安装监控设备，进一步完善重大危险源的监控措施，及时、有效的观察各仓库动态、陌生人员的出入、相关资料证据保留。

2、在1月底之前完成各安全通道的标示、标牌、安全疏散指示、增设醒目的安全标识和消防安全宣传资料上墙，进一步提高周围人群的安全防范意识。

3、进行每日的安全巡查，重点巡查通道是否顺畅、摆放物资是否安全摆放、配备的器材是否全面、合格，发现不符合安全要求及时要求相关商户进行整改，并做好相关记录。

（二）建立完善的安全管理制度，推进安全标准化工作，完善安全组织和管理体系，落实安全责任，强化安全管理，并保障有效实施。

1、在3月之前建立完善的xx区电影院安全管理制度，并将制度上墙，建立消防安全组织架构图，将各商户工作人员人员纳入巡查组、维护组、疏散组、灭火组等，层层签订安全目标责任制，落实到每个岗位、每个人。并实行“谁主管，谁负责；谁使用，谁负责；谁的岗位，谁负责；谁违章，谁负责”的管理原则，层层落实，加强监督，严格考核。

2、1月底之前，根据电影院仓库和出租房的具体情况制定更有效的仓库巡查记录表、出租房巡查记录表、整改通知单等日常记录资料，要求安全巡查员认真做好每次记录，发现隐患及时整改，并将隐患整改情况书面备案。

3、从2月份开始认真开展安全标准化工作，制定完善的应急方案，减少安全隐患，认真做到杜绝安全事故的发生。严格执行xx区电影院的《安全生产管理制度》，落实安全责任，保证安全所必须的投入，做到组织措施、管理措施、技术措施的认真落实。

4、合理进行工作安排，加强协调、沟通，抓好周末期间轮流值班制度，建立安全巡查分工不分家，互相协作的良好氛围。

5、1月份开始要求各商户严格执行外来人员进出仓库区登记管理工作，明确安全生产条款和责任，并加强监督。

（三）进一步加强罗湖电影院员工、商户的安全技能、意识的培养和企业安全文化建设。

1、2月份全体员工和各商户一起进行一次消防疏散演练，使之掌握普通消防器材的基本使用和疏散技能，进一步加强安全防范意识。

2、5月份将邀请消防专家进行消防安全知识培训，提高相仿安全技能。

3、每年开展“安全生产月”活动，通过“安全生产月”，不断提高全员安全意识和安全技能，查找隐患，加大整改力度，提高安全防范意识，降低安全隐患。

4、10月份组织员工参加文体系统的消防趣味运动会，进一步提高员工的实操能力。

5、建立全面的20xx年xx区电影院安全生产管理的巡查、培训、演练等文字档案资料。

6、继续开展好“三查三反一抓”活动（三反：反松懈、反麻痹、反违章；三查：查思想、查落实、查隐患；一抓好：抓好隐患治理整改），尽可能地控制违规操作、违章操作事件的发生。

（四）提高安全生产应急救援能力和环境安全水平。

1、把防火、防漏电作为重点抓，加大仓库区、出租房巡查、检查频率和监控力度，及时、有效的消除各项安全隐患。

2、加强对现场应急喷淋装置、灭火器、急救箱、氧气（空气）呼吸器等应急设备（施）维护保养，各单位要落实专人负责，确保随时有效好用。

3、完善应急救援保障体系，进一步提高企业的应急响应能力。继续修订应急预案，除参与部局组织有针对性的事故应急救援演练，要对关键装置和重点部位每半年进行一次应急演练，提高各商户工作人员的应急处置及自救能力。

（五）做好职业病防治、劳动保护工作，保障职工安全健康。

1、认真贯彻《职业病防治法》，加强职业病防治工作。由于仓库区堆放物资为大批量的鞋类、衣服、内衣等，空气漂浮颗粒多、含甲醛气味严重超标，计划在2月底之前办公室内需要增加空气净化器。

2、有计划地对职工进行职业健康检查，保障职工的健康。

**商务工作计划书七**

（一）根据区的战略布局和发展定位，积极制定实施定向招商的工作方案，以定向招商为手段，以区中、西部为招商重点区域，创新招商工作体制机制。在项目引进中，对影响力大的重点项目采取分段式进行，接洽谈判、达成意向、签订投资协议后，成立由区级领导牵头的专门项目小组负责推进项目的落地、开工。

（二）结合现代商贸区建设，突出抓好商圈优势，特别是地铁沿线地块和地铁口周边区域，加大招商力度，争取引进外资商业和星级酒店等服务贸易类项目。做好黑石房地产、日本jusco、保利房地产等重点项目的跟踪与服务。

（三）围绕交通商务区建设，培育物流配载市场，促进以汽车运输、物流信息、零担托运、仓储中转、货物配载等系列的现代物流业的发展。继续推进华润物流和中天恒仓储配送中心等项目的落地与建设。

协助做好拆迁企业的安置工作，尽量留住拆迁范围中的优质出口企业，减少出口流失。大力做好招商引贸，跟踪我区百通大厦、苏宁电器等商业地产，发展楼宇经济，加大外贸公司引进力度。加强出口企业电子商务平台应用；组织企业广泛参加各类展会，拓宽国内外市场；重点加强和扶持出口基地建设，推进公共服务平台建设；力争每年培育出口品牌2个。针对企业存在的经营困难，多方反映，积极协调，力争解决；切实为企业在审批、通关、商品检验检疫、外汇管理等方面做好协调服务。

依托半岛总部项目、百通、宝龙、中防商业街的落成开业，不断丰富商圈，培育壮大新兴消费市场。积极推进等商贸重点项目建设，促进新型业态加快发展。加快餐饮住宿业发展，研究制定加快我区餐饮住宿业发展的政策措施，突出抓好星级酒店、特色餐饮住宿项目的招商引资，新建酒吧一条街、工业滤布特色餐饮街,组织开展“美食周”等活动。发展新型消费模式，创新营销方式，拓展消费空间，繁荣消费市场，大力培育骨干商贸企业做强做大。配合“区国民休闲汇”，继续开展“休闲购物节”活动，抓住“小长假”、“黄金周”和重大节庆商机，开展“满意消费进万家”等促销活动。依托地铁、新客站、世园会等建设，做好特色商业街区规划建设，研究制定特色商业街区的组织、管理、政策措施，促进商旅、商文的有机结合。大力发展专业市场，积极发展社区商业，加快便民商业设施建设，培育示范商业社区，积极推进农贸市场升级改造和建设，推进“菜篮子”暨三绿工程建设，完善肉菜流通追溯体系建设，加强“菜篮子”商品质量监管，做好生活必需品市场的监测和调控，全力抓好重点商贸企业的生产安全。

**商务工作计划书八**

一、每月简报及时报送市委宣传部新闻科，供选用，争取其中信息采用10%；

二、继续办好本局快讯，在第一时间及时报道重要商务动态工作，全年编撰《商务工作信息》不少于24期，及时报送市委宣传部新闻科，供选用。其中，争取有20%以上为各类媒体采用；

三、滤布根据需要继续办好《商务文明创建信息》、《商务局项目通报》、《商务局招商周报》等不定期等专业部门需沟通情况的刊物，及时报送市委宣传部新闻科，供选用。

四、在每月一期《情况综合》中，在各类业务计划、专项规划、方案、措施中，在各类年度、季度、月度工作综合性和专题性总结中，在上级各级各部门要求上报的情况汇报、工业滤布自查报告中，在答复行风热线咨询、投诉、举报件时，用新闻的眼光挖掘、发现、报道商务系统和商务工作里重要的人和事，写出好新闻。

五、重点宣传全市111家限上企业和14家外贸企业、13家外资企业的典型人和事。

六、大力宣传成品油、生猪、酒类、蔬菜、粮棉油等国计民生重要行业和重要商品市场供应及秩序的情况，及时报道商务执法情况。

七、大张旗鼓宣传商务系统开展诚信经营、微笑服务、科学管理、争创效益的典型人和事。

八、浓墨重彩描绘我市扩大开放，保持出口持续高增长的经验，极力推崇我市克服困难千方百计利用外资的做法。

**商务工作计划书九**

工业总产值：1－12月全县完成工业总产值215。0546亿元，同比增长21。36%，完成年度计划的100。96%；其中20xx万元以上规模企业实现产值180。9152亿元，同比增长21。62%。

工业增加值：1－12月全县实现工业增加值28。4亿元，同比增长22。4%。

工业投资：1－12月我县完成工业投资18。13亿元，同比增长18。9%；完成工业技术改造投资12。77亿元，同比增长44。8%。

平台建设：1—12月份全县工业可供开发用地1500亩，实际出让工业用地785亩。

外贸进出口：1－12月份实现出口13230万美元，同比增长19。09%；进口1856万美元，同比增长14。87%；进出口总额15086万美元，同比增长18。55%。

节能降耗：截至1—3季度，我县单位gdp能耗下降4%；单位工业增加值能耗下降8。7%。预计到年底可以完成市下达的目标任务。

社会消费品零售总额：1－12月份我县实现社会消费品零售总额28。9亿元，同比增长16。7%。

利用外资：1－12月份我县合同利用外资1375万美元，实际利用外资800万美元，分别完成市政府下达考核任务的250%和228。5%。

获得荣誉：荣获“全省农村电子商务示范县”称号。

1、结合关停淘汰落后，积极推进“腾笼换鸟”。

工业经济领域关停淘汰落后工作事关工业经济可持续发展，事关产业结构调整和产业升级，事关节能减排工作的推进。一是积极引导企业运用高新技术和先进适用技术改造提升高耗能高污染的传统产业、传统生产工艺，提高企业现代化水平。通过防尘除尘、污水处理、工业废渣综合利用、技术设备改造等先进技术手段，大力推广清洁生产运行和管理机制，督促传统企业加快产业调整。二是加强淘汰落后。编制完成并通过发布了遂昌县“十二五”关停淘汰落后规划，坚持有所为有所不为的原则，在加快“四换三名 ”工作的同时，坚持实施关停淘汰落后，配合环保部门全面开展造纸、化工、电镀行业整治。二季度以来我县累计关停鑫星活性炭化学炭生产线，恒安造纸竹浆造纸生产线和广源墙材粘土砖生产线，为“十二五”力争圆满完成关停淘汰落后任务打下了坚实的基础。

2、积极推行新技术、新工艺，努力实现“机器换人”。

一是千方百计加大技改投入。充分发挥技术改造的作用，积极利用先进技术和先进适用技术改造企业的生产过程，改进和提升传统产业的产品研制、技术开发能力。加快对我县优势产业和重点骨干企业技术改造步伐，围绕发展支柱产业和新兴产业上项目，提高投入产出比。二是建立和完善技术创新体系。积极引导优势企业研发具有自主知识产权的新技术、新产品，增强企业自主创新和技术创新能力。更重视开展广泛的横向科技合作，鼓励和支持企业加强与大专院校、科研单位的技术交流与合作，搞好产、学、研，不断提高对国内外先进技术的消化、吸收和创新能力。三是逐步限制劳动密集型产业的发展，鼓励发展技术和资金密集型产业。对原有一些企业着重做好在一些企业尤其是县内骨干企业在不改变产品、行业的前提下，对部分工序进行全面的技术革新和技术改造，既达到“四两拨千斤”的效果，又实现了“机器换人”的目的。

3、 切实抓好工业企业节约集约用地，逐步实现“空间换地”。

一是全面开展调查研究，联合国土、园区等部门，动态掌握工业企业闲置用地的基本情况，为强化节约集约工业用地提供重要依据。二是认真落实以“亩产轮英雄”的一系列激励政策，如每亩工业用地达到一定税收标准的土地使用税给予一定比例的财政奖励。另外，企业新上厂房建设超过三层以上的建筑面积，按照企业建安成本给予一定比例的技术改造土建补助，对一、二层面积的则不予补助，鼓励企业向空间要土地。三是积极盘活存量土地，近几年来通过土地节约集约利用365计划，将以往散落在农村或小城镇的撤并学校、农村会堂等设施都逐步加以利用，引进许多来料加工企业，盘活存量土地几百亩。

4、认真做好安全生产监督管理各项工作。

年初与我局安全监管企业逐一签定安全责任书。多次开展节前安全生产大检查和日常安全生产检查，对查出的隐患要求企业及时进行整改，确保了企业安全生产形势的平稳，并认真开展事故隐患排查和打非治违工作。顺利完成安全生产大排查大整治专项活动，针对今年全国民爆安全生产事故频发的现状，加强对我县民爆企业的安全监管。积极组织企业开展全国第十二个安全生产月系列活动。根据上级要求制定了我局安全生产月活动方案并组织企业开展宣传、应急演练等系列活动，确保我局安全监管企业生产形势持续保持稳定。

5、推动两化融合，着力加快信息化建设进程。

一是打造全新农村电子商务模式“遂昌模式”，实现“电商换市”。以我县成为省电子商务示范县为契机，充分发挥县网店协会、浙江遂网电子商务有限公司在我县电子商务发展的领路人作用，引导企业深度应用电子商务，促进企业提升管理水平。二是全力推进“两化融合”。坚持以信息技术改造提升传统产业为主线，以深入推进主导行业、重点领域“两化”融合为重点，推进“两化”融合的新模式和新路径。结合技术改造和新技术推广，突出抓好重点领域和重点企业两化融合，促进节能减排。深入推进我县主导行业信息化。以凯恩特材mes项目实施为契机，重点围绕我县金属制品、造纸等产业，深度实施工业数字化提升工程，并努力做好相关的政策引导和扶持工作。同时积极探索建立两化融合公共服务平台方案。鼓励和支持企业依托两化融合公共服务平台研究和开发共性的信息技术解决方案，形成资源共享、优势互补的两化融合公共服务体系和两化融合支撑体系。

6、积极做好屠宰场迁建协调工作。

屠宰场迁建已列入20xx年县委县政府十件实事，作为该项工作的牵头单位，我局领导多次组织相关部门负责人和负责科长召开东方食品有限公司屠宰场迁建工作协调会，研究解决迁建工作中遇到的问题。实地考察遂昌兴飞屠宰场，及时跟进迁建工作进度，与相关单位协调手续对接问题。目前，兴飞屠宰点土地指标省厅已经下批，现在在走正常土地出让流程。东方食品有限公司屠宰场正在征地中。

7、认真做好信访化解维稳工作。

今年1—11月份我局共收到信访件20件，办结20件，办结率100%；接待来访群众50批次323人。进一步规范了信访办理程序，着力解决重大信访问题。一是全力做好天一堂职工安置补偿相关工作。完成了在职及退休职工养老、失业、医疗等社会保险和住房公积金补缴工作。58位职工安置补偿工作已有48人签署了补偿协议并领取了补偿金，同时为在职职工办理失业保险，移交了相关档案。目前未办理相关手续的10位职工主要是溪边路二弄7号承租户和部分在20xx年5月至20xx年12月间退休的职工。二是妥善解决了凯恩特材公司杨德松等64位原解除合同职工要求增发门诊医疗费问题。三是全力做好利化公司、凯恩集团退休职工信访接待和维稳工作。同时做好经贸系统的党建工作及老干部工作。

1、经济形势仍不明朗，工业发展稳定性较弱。20xx年世界经济形势仍不明朗，中国的经济仍不确定，预计外需持续萎缩与内需增势放缓相互叠加，有效需求不足与产能过剩矛盾仍将持续。而我县工业企业结构较单一，且自主创新能力和抗风险能力较弱，导致全县工业经济发展主动性和稳定性不强，预计明年我县工业经济以稳中求进为主，将会保持低速增长。

2、 企业经营困难，部分企业形势严峻。20xx年经济形势仍不明朗，工业企业外部经营环境没有明显好转的迹象，企业利润率低，外贸形势不确定，企业经营仍将较困难。同时20xx年以来企业融资难度的增加，以及部分企业出现资金链断裂及互保牵连影响，一些企业陷入困境，部分企业处于停产或半停产状态。预计20xx年这种现象一时难以改变，给我县工业经济发展造成影响。

3、 缺少大项目引进，制造业投资后劲不足。我县的工业投入主要依靠大项目的拉动，而20xx年大项目已基本完工，上亿元的投资几乎没有。而且新开工项目少，特别是新引资的制造业可落地成熟项目少，已出让的工业用地由于各种原因仍有部分项目未开工建设。加上由于宏观经济不景气，企业主投资意愿持续下降，导致明年制造业投资后劲不足。

4、 结构性矛盾突出，出口形势难有较大起色。我县有出口实绩的企业偏少，且出口产品结构从十一五初来基本无变化，多年来都是靠龙头企业拉动，缺少有出口后劲的企业。且20xx年国际经济形势仍不明朗，市场需求不稳，企业出口风险加大，出口产品价格不确定，预计出口形势难有较大起色。

1、加强有效投入，提升工业发展后劲。工业投入是实现工业“转方式、调结构”的突破口和主要抓手。明年重点加大工业投入，以项目建设促进工业转型升级。加大政策扶持力度，降低投资成本，提高企业对工业投入的积极性。把银企对接合作工作抓早、抓实、抓好，积极引导信贷资金重点投向高新技术和先进制造业领域，力争高新技术产业和先进制造业占全部工业投资比重不断上升；加大技术改造占工业投资的比重。

2、抓好招商引资，做大做强主导产业。结合当前低丘缓坡试点和山海共建产业园的契机，把招商引资和产业培育有效结合，创新招商思路、落实培育举措、优化服务质量。要坚持高品质招商，围绕产业规划和金属制品这一优势产业，突出选大引强，实施“外引内育”战略，促进产业链的延伸拉长，加快推进产业集聚发展。同时进一步规范招商机制，继续完善入园门槛，以提升项目质量，促进项目产出。

3、推进转型升级，优化产业结构。加快产业集群示范区建设向深度推进。要推进政企学三方联动，加快产业集群公共服务平台建设，积极发展荣成公司印花轧辊等高档金属制品，积极创造条件申报产业集群中的区域名牌。制订必要的鼓励扶持政策，促进战略性新兴产业发展。推进产学研结合，加快企业技术创新和转型升级的步伐，推进产品升级、技术升级、研发升级、营销升级和品牌升级，开发出更多的市场适销对路、能填补空白的新产品，延伸产业链。抓好特种纸的创新发展，注重研发一批新的附加值高、经济效益好特别是能替代进口特种纸；鼓励企业积极开展自主研发，加快一些新产品如茶多酚、锂电池、空气动力电池、紫杉醇、装备机械等的产业化步伐，加大对风能、新材料和生物医药产业等新能源的支持力度。

4、推进节能降耗，实现企业技术创新。坚持有所为，有所不为原则，根据市场优胜劣汰法则，自然淘汰能源消耗大、产值和增加值贡献低的企业。鼓励成长性强的企业加快产、学、研合作步伐，加快产品生产工艺和设备的升级换代，提升生产能力和经济效益。加强污染物排放管理，积极创建清洁生产企业和绿色企业。继续抓好对重点用能单位目标责任制考核，严格实行问责制和“一票否决制”。加强能耗管理和节能监察工作，加大全社会节能宣传，提高全民节能意识，做好能管员业务培训工作。严格市场准入门槛，做好能源评估工作，加大对节能示范企业的奖励扶持力度。

5、强化企业服务，营造良好发展环境。深入推进机关效能建设，抓好行政审批制度改革，推动涉企办事明显提速。继续开展“执行力进企业”活动，努力构建为企业融资服务、用工服务、效能监督等工作平台。进一步完善服务机制，创新服务形式，拓宽服务范围。同时加大对企业的政策扶持和指导服务力度，不断完善和优化扶持工业发展的政策。完善领导联系重点企业制度和局干部联系拟上规企业制度，加强企业的培育扶持，全力打造良好的发展环境。积极做好企业人才工作， 制定《遂昌县经济商务局20xx年企业管理人才实施方案》，紧紧抓住吸引、培养、用好人才三个环节，加强企业经营管理人才、专业技术人才和技能人才队伍建设。加强人才调研工作，为后期人才工作培育做好基础工作。继续做好人才培训工作，适时组织一次企业经营管理人员走出去参加培训，以及积极组织企业经营管理人员参加省、市、县举办的各类培训。

6、加快推进信息化建设，服务企业发展。坚持以信息技术改造提升传统产业为主线，以深入推进主导行业、重点领域“两化”融合为重点，推进“两化”融合的新模式和新路径。一是深入推进我县主导行业信息化。以凯恩特材mes项目实施为契机，重点围绕我县金属制品、造纸等产业，深度实施工业数字化提升工程，并努力做好相关的政策引导和扶持工作。二是积极探索建立两化融合公共服务平台方案。鼓励和支持企业依托两化融合公共服务平台研究和开发共性的信息技术解决方案，形成资源共享、优势互补的两化融合公共服务体系和两化融合支撑体系。

7、拓宽渠道，加强内贸与外贸协调发展。坚持内需与外需并重，走内外贸一体化发展道路。一是大力发展商贸流通业。继续推进“万村千乡市场工程”，加强商贸物流配送中心建设。加强生猪定点屠宰管理，加快生猪定点屠宰场搬迁工作，严厉打击私屠滥宰等违法行为。二是努力扩大外贸出口。狠抓外贸主体队伍建设，引导企业开拓多元化出口市场，挖掘新的外贸增长点；加强出口产品培育， 优化出口产品结构，增强发展后劲。坚持“走出去”、“引进来”并重，引导企业走出去建立产品销售网络，同时积极引进外资，提高利用外资的水平和质量。

**商务工作计划书篇十**

xxxx年我们将抢抓“两型”社会建设和“长株潭一体化”发展的重大机遇，突出引进城市综合体和商务楼宇等高端项目，着力提质升级传统市场，推进区域消费中心建设。我们将在项目引进、扩大消费、外经外贸、现代服务业等方面下功夫，力争实现“四个突破”，开创商务工作新局面。

。

一是注重招大引强。以高铁新城项目招商为重点，抓好“两城三圈两带一走廊”、“都市绿圈”及新建道路两厢项目包装策划，瞄准世界500强、国内100强及行业20强企业，重点引进城市综合体、高端写字楼、现代物流、星级宾馆、工业地产项目，大力发展金融保险、中介服务、现代物流、电子商务、服务外包、现代商贸等现代服务业。抓好高铁西广场片区、南部物流中心、环科园新城市综合体等片区及项目的招商工作。二是创新招商方式。通过组织大型招商推介会、小分队招商、点对点招商，形成多层次招商网络。拟组织1-2次国内大型招商活动，进一步扩大的开放度、知名度和美誉度。突出小分队招商，筛选一批重点客商登门拜访、上门招商。做好六都国际、运达中央广场等高端楼宇的二次招商，力争“亿元楼宇”的突破。三是注重项目服务。结合全区开展的“三定三抓”活动，整合资源，切实为企业、项目做好相关跟踪服务，全力推进项目建设。

。

一是基础提质巩固消费。突出商圈提质升级，引导东塘商圈西南角、省地质勘探局、省中医药大学东校区二次开发，加快红星商圈东北角征收腾地和红星大市场外迁工作，启动高桥大市场医药物流园、汽配城二期提质改造。突出特色区域和板块建设，着力提质侯家塘“城市客厅”，打造东塘“新天地”，发展左家塘“月光经济”。二是打造品牌引导消费。打造消费节会品牌，开展形式多样、主题鲜明的特色消费节会活动。发挥高铁经济虹吸效应，依托省植物园、同升湖、清泉寺、浏阳河、圭塘河等生态资源优势，打造外来消费“桥头堡”，形成旅游、购物、餐饮、休闲等消费品牌。三是挖掘潜力扩大消费。全面落实中央、省、市对扩大居民消费需求的各项扶持政策，扩大汽车、家电等大宗消费。加快完善大型综合卖场、便民连锁超市等商业配套，新建一批中高档购物中心。创新消费方式，大力发展信贷消费、网上消费，培育信息服务、文化教育、体育休闲等新型消费热点。

。

一是加强对外贸易工作。吃透用活外经外贸发展的各项政策，在开拓国际市场、建立出口品牌等方面给予企业支持帮助。支持企业“走出去”，鼓励企业积极参加各类国内外产品大型展会以及境外经贸出访考察，广交客户，多接订单。二是加强名牌培育工作。鼓励企业技术创新，支持建立技术中心、研究中心等研发机构，通过产学研合作促进科技成果转化。积极培育和支持有条件的企业争创出口品牌，提高产品在国际市场的竞争力。三是加强服务外包工作。全面落实省、市发展服务外包产业的各项政策，鼓励企业进行服务外包企业认定。充分利用环保科技产业园和创意产业园，招引一批服务外包企业。

。

抢抓获批现代服务业综合试点城市为契机，全力推进武广片区和湘府路两厢开发和东塘商圈、红星商圈产业升级，利用火车南站的交通枢纽优势，做好服务配套，逐步完善硬件配套设施，扩大商圈、片区集聚辐射效应。按照“十里长廊、百座楼宇、千亿产值”的产业布局，重点引进金融保险、中介服务、现代物流为主的生产服务业和以餐饮娱乐、星级酒店、现代商贸为主的生活性服务业，以商业带动商务发展。加强与第一太平戴维斯、戴德梁行、世邦魏理仕等国际知名中介机构的沟通联系，不断提升现代服务业管理水平，着力打造中国中部现代服务业中心。

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！