

公司商务部年度工作计划 (合集6篇)

篇1：公司商务部年度工作计划

在全体干部职工的共同努力下，2017年分公司整体经营状况呈良性发展态势。

一是在合同储备不足，市场环境持续萎缩等不利条件下，分公司在领导下，坚持以市场开发为龙头，在市场激烈竞争中抢抓先机，不懈进取，全年累计完成市场签约XX亿元，同比增长XX%；主要是水电站施工期供水系统和营地生活污水处理系统运行、维护及管理X万元；水电站东水改造和施工供水拆除工程（重新招标）X万元；牧屿污水处理厂改扩建及管网工程X万元。2018年伊始，项目部先后中标签约坡永久防护处理工程、改造工程中标金额余X万元，另预中标首市城乡供水、江河连通及大兴寨水库PPP项目，前期各项工作也已启动，为分公司持续健康发展赢得了生存空间。

二是在建项目全部履约。在建项目的施工、经营等管理工作有序推进。

三是生产经营工作取得可喜成绩，超额完成公司下达的各项经营指标。分公司全年实现产值X万元，其中原成都分公司完成产值X万元，分公司完成产值X万元。全年分公司共计上交管理费X万元。

（一）2017年主要工作目标：

- 1、确保全年产值XX万元，力争XX万元；
- 2、确保市场开发XX亿元；
- 3、有效推进项目经营管理工作，建立和完善分公司责任制为核心的经营管理体系，提升管理能力，促进效益提高。

（二）2017年重点工作及措施

（1）坚持推进以现场项目管理班子为主导的项目管理策划工作、成本策划工作。建立长效管理机制，定期考核纠偏。充分结合项目实际，做好项目合同变更索赔策划，做到一合同一策划，为项目后期合同管理实施提供指导。

推进以责任制管理为管理核心，项目策划先行，以经济活动分析为监督纠偏手段的经营工作有机的科学管理体系。要通过责任制，有效激发干部职工创造的工作热情、团队精神、责任意识。

（3）加强总部机关经营管理体系建设，要结合公司新的管理规定，不断完善分公司经营工作管理制度。立足总部服务于项目，深入开展经营管理工作。要进一步加强项目管

理人员对管理制度的学习及贯彻，加强现场工作人员能力的提高，严格按制度办事，按程序办事，严谨合规的处置工作中遇到的问题，要让经营管理工作经得起公司内部外部的审计。

全力推进尾工项目、遗留问题项目的关门工作。做好向家坝、溪洛渡、乌东德水厂、严青水厂的后续清算、审计等相关工作。把因这些项目，困住的人力资源，尽快解放出来。

(5) 坚持加强商务人才队伍的培养工作，构建良好的学习风气，要努力让更多的年青人快速成长起来，成熟起来。建立长效的学习机制，分公司领导、项目班子成员要带头学习，以形成良好的学习氛围。要结合分公司发展规划，加强对PPP项目业务知识、经营管理及其他专业技术知识的学习。

篇2：公司商务部年度工作计划

我们将继续认真贯彻落实党的十八届四中全会精神，以邓小平理论和三个代表重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照市委市政府工作部署，促进外经贸发展，积极扩大内需，加大招商引资力度，全力应对国际金融危机带来的挑战和机遇，创新工作方法，加大工作力度，为实现我市追赶型跨越式发展做出商务工作应有的贡献。商务局将认真落实市委经济工作会议各项要求，围绕四个重点抓招商，发挥三种优势促外贸，推动两项工程促民生，积极促进我市经济社会的又好又快发展。

一、围绕四个重点

抓招商一是围绕重点载体抓招商。以我市铝加工园区、豫联园区、工业示范区、民营经济创业园、北山口耐材园区和其它镇办工业园区为招商引资重点承载平台，充分利用好已整合的土地资源，科学布局，大力吸引项目进园入区，发挥集聚优势，做大经济总量。二是围绕重点产业抓招商。以铝深加工、能源开发利用、轻工产业、旅游综合开发、城市建设、三产服务等作招商引资主攻方面和重点领域，筛选优势资本和项目，组织论证，科学建立年招商项目库，积极对接招商，延伸产业链条，加大资源整合，调优产业结构，调高产品档次，培植新的经济增长点。三是围绕重点客商抓招商。立足我市优势产业、项目，进一步瞄准国际、国内500强和大财团、知名品牌，开展小分队招商，集中力量攻关，促成一批战略型、产业型项目进驻。四是围绕重点地域抓招商。调整思路，以驻外办事处为平台，以长三角、珠三角、台港澳为重点区域，抢抓住东南沿海产业梯度转移和资本输出的难得机遇，主动出击，积极跟进，不断拓展招商引资新渠道。

二、发挥三种优势

促外贸一是发挥出口大户优势。以我市明泰铝业、恒星科技等出口大户为重点，加强服务，加强扶持，努力提高出口规模；二是发挥集群优势。充分发挥好巩义目前XX多家进出口获权企业的群群优势，加大政策引导，加强业务培训，争取资金扶持，促使我市更多的企业产品出口，提高外贸总量；三是发挥比较优势。从我市与非洲等发展中国家的发展比较优势出

发，以我市仓西实业等的境外投资项目为依托，创造有利政策环境，带动我市相关产品出口，培育新的出口增长点。

三、推动两项工程

促民生一是继续强力推动万村千乡市场工程的实施，在全市已建成XX家农家店的基础上，加大工作力度，增加建店数量，提高农村群众消费水平；二是深入推动家电下乡市场工程实施，采取更加有力的措施，加大政策宣传，提高服务水平，让惠民工程更加深入人心，惠及群众。

篇3：公司商务部年度工作计划

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。

一、管理方针、管理目标

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。

二、机构设置：

1、机构设置图

2、商务部岗位图

三、各部门管理职能及计划措施

(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。

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，

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

篇4：公司商务部年度工作计划

2011上半年，电子商务部注重发挥电子商务部承上启下、联系左右、协调各方的枢纽作用。下面，我代表电子商务部将半年来的工作情况汇报如下：

一、网络平台建设

1.购置天融信VPN防火墙，使公司的内外网更加的安全，同时能够有效的与各个子公司方便联系。

2.配置高端客户机，使各个部门的工作效率提高。

3.优化公司网络线路。

二、网站建设

电子商务部在网站建设进入设计初步阶段，通过这一平台，使公司能够充分利用网络资源，开展电子商务活动，与客户方便沟通，树立企业形象，主动抢占市场等方面起了积极的作用。

三、公司400客服热线

公司为了方便与各子公司、各部门和客户之间有效的联系，开通了400客服热线电话，通过这一方式，提升了公司形象，扩大了公司业务应用范围，提高了办公效率，使公司集团统一化发展进入一个新的时代。

四、存在的不足及问题

1.公司的网络平台建设目前还不完善，要利用现有的网络设备和技术进一步完善起来。

2.公司网站建设现在不能达到公司的要求，要尽快的达到公司的目标要求。

3.公司的客服电话目前处于简单使用阶段，要开发出所有的功能模块，使工作效率提高。

五、电子商务部下半年的工作计划

1.在2011下半年，继续优化现有网络设备和线路。

2.计划购买UPS不间断电源，确保服务器的正常使用，预算在X万元左右

3.网站建设、办公自动化软件、邮箱系统、客户管理系统的建设

4.网站建设现在进入到设计阶段，很快进入实施阶段，预算在XX万/X年左右

。

5.网站完成以后，实施网站推广项目。

6.办公自动化软件、邮箱系统、客户管理平台系统现在进入项目考察阶段，下一步进入试用阶段，预算在X万元左右。

篇5：公司商务部年度工作计划

一、商务部工作计划的内容

商务部工作计划应该包括以下方面：

1.推进贸易自由化和便利化。贸易自由化和便利化是商务部最为核心的工作之一，其目的是降低我国与其他国家之间的贸易壁垒，扩大我国对外贸易规模，提高中国在世界

贸易中的地位和话语权。在工作计划中，商务部应具体列出降低关税、优化进出口手续、推动贸易谈判等方面的具体计划及时间表。

2.深化国际产能合作。随着我国“一带一路”倡议的推进，国际产能合作成为中国与世界各国在经济领域的重要合作领域。商务部应该在工作计划中，加强与相关国家和地区的合作，吸引更多的外国企业来华投资，并借助海外资源，实现产业转型和升级。

3.支持外贸企业和跨境电商发展。外贸企业和跨境电商是我国对外经贸的重要组成部分。商务部应该注重运用现代科技手段，促进跨境电商平台的建设与发展，并加强对跨境电商领域的监管。商务部还应该关注外贸企业的融资问题，出台贸易融资政策，为外贸企业提供更优质的金融服务。

4.加强对外经济技术交流与合作。对外经济技术交流与合作是促进我国技术创新和经济发展的重要途径，商务部应该在工作计划中注重加强与其他国家和地区的经贸技术合作，加强信息交流和对外知识产权保护等方面的工作。

5.加强服务和监管。商务部在工作计划中应重视加强服务和监管工作，为外贸企业提供更优质的服务，确保企业合法合规经营。例如，商务部可以加强知识产权保护等领域的监管，维护商业环境的公平竞争。

二、商务部工作计划的实施

商务部的工作计划实施需要遵循以下原则：

1.目标明确。商务部的工作计划应该具备明确、具体、可度量的目标，要重视在策划过程中确定的目标量化、可视化和可跟踪的方式。

2.整合资源。实施商务部工作计划需要整合各个部门提供的资源，如财政支持、技术支持、人员等方面，发挥协同效应，提高工作效率。

3.积极主动应对挑战。商务部应该根据国内外经济形势，制订相应的应对方案，进行风险评估和防范，及时调整工作计划，遇到问题不断改进解决。

4.实践创新。商务部应当重视实践创新，借助互联网、大数据等现代科技，不断推出贸易便利化举措以及降低贸易成本的政策，提高自身工作效能。

5.强化绩效评估。商务部应该通过各种手段，加强对工作计划的绩效评估和效果监测，及时发现问题和短板，进行改进和调整以达到最终目标。

综上所述，商务部工作计划是实现对外经贸领域任务的重要手段，对于推动我国与世界经济合作，促进经济持续发展必不可少。商务部应该合理制定工作计划，加强工作实施过程中的监督与管理，来实现更高水平的对外经济合作。

篇6：公司商务部年度工作计划

一、工作思路

始终坚持一个总揽"一化四建"总揽商务工作全局，务求突出二个重点以抓好全民创业招商引资、商贸流通市场建设为重点，必须抓好三个关键解放思想、干部作风、队伍建设，坚决完成四大任务招商引资实际到位资金、招商项目包装、社会消费品零售总额、对外劳务输出。

二、工作目标

201某年要完成实际利用内资XX亿元，同比增长X%;实际利用外资XX万美元，增长XX%;新开发包装市级重点项目XX个，投资总额XX亿元;完成对外劳务输出XX人以上;实现社会消费品零售总额增长14%以上，达到XX亿元。

三、工作举措

按照以上工作思路及确定的工作目标，重点要抓好以下工作：

1.提高思想认识，推进全民招商，促进县域经济大发展。紧紧围绕"一化四建"发展战略，推动招商工作再上新台阶。一是加大招商宣传力度。充分整合各种优惠政策资源，不断提高招商项目的竞争力和美誉度;充分利用各种新闻传媒渠道，切实提高招商项目的吸引力和关注度。形成针对性强、实效突出的招商引资宣传体系;二是创新招商方式方法。全面完善本籍能人资料台账，大力实施乡情招商;明确招商目标责任，大力实施"点对点"招商;深入沿海发达地区，大力实施区域招商。着力形成"以情招商"、"以商引商"、"集群招商"的良好格局;三是严格招商引资考核。进一步明确全县各级各部门招商引资任务，完善招商引资考核机制，形成招商有功重奖、招商不力重罚的氛围。

2.主动尽职履责，强化商务执法，促进商贸流通领域有序发展。一是以争资跑项为抓手，推进城乡农贸市场升级改造。根据县委、县政府城市建设"三步走"战略规划，抢抓省政府把农贸市场列为为民办实事项目的三年行动计划为契机，积极报项争资，促进县城农贸市场整体提质，迅速建设改造一批农村超市、市场，加快完善商业网点布局规划，打造区域商务中心;二是以商务综合执法为重点，规范市场秩序。加大对行业的监管力度，抓好生猪定点屠宰和酒类流通监管，规范肉品、酒类市场秩序，规范和维护各类市场秩序;三是以市场监测为保障，促进消费增长。抓住市场运行中的各类问题，深入研究提出针对性建议，尤其是重点领域、重点时段、重点商品的掌握;积极组织各类展销活动，促进消费水平提升，做好电子商务调研，争取在电子商务方面有基础性发展。

3.规范商务运行，提升综合素质，促进外经合作的新跨越。在省商务厅劳务合作平台批复的基础上，加快对外劳务输出服务建设，不断规范外派劳务市场秩序，全力帮助有条件的企业积极申办对外经济合作经营资质或对外劳务合作经营资质，为企业提供及时、准确、

全面的咨询和信息服务。

4.加快转变作风，深化精细管理，推动全局工作再上新台阶。严格执行县委加强机关作风建设的有关规定，进一步转变商务机关工作作风，着力推进学习型机关、效能型机关、廉洁型机关、和谐机关建设，在局机关推行精细化管理，定岗定责，严格考核兑现，激发干部职工工作热情，争取全局各项工作再上新台阶。