

# 2023年商贸流通业发展建议 限上商贸企业 业工作计划(优秀10篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇一

1、按时、保质地完成了前三季度各个统计专业的报表报送工作任务。各个统计专业数据没有出现重大的趋势性和逻辑性出错。市局对会昌的各项统计工作表示满意。

2、及时、准确、全面地报送了的各个单项统计专业年报。客观地反映了会昌县国民经济和社会发展各条战线所取的各种战绩，为全县创先评优提供了详实的基础数据资料。

3、着重抓了基层统计人员的持证上岗工作。按照《统计法》的有关规定，凡在统计工作岗位上的人员，必须持有《统计人员从业资格证》。这项工作虽然前几年也在做，但效果不明显。今年以来，我们加大了工作力度，通过宣传动员，已有47名基层统计人员报名参加了全国统计人员从业资格考试，取得了《统计人员从业资格证》。这项工作在全市排第三位，已经提前为会昌县抓到了一个单项先进。通过学习、考试，提高了基层统计人员的业务素质，进一步夯实了基层的统计基础。

4、积极开展了多个单项统计调查，今年以来，我们先后组织了乡(镇)抽样调查、劳动力和人口调查、城镇住户调查、规模以下工业企业抽样调查、企业创新调查、限额以下住宿和餐饮业抽样调查等七个专项调查。从调查的数字分析结果

看，各个单项调查达到了预期的目的。一方面，是掌握全县国民经济和社会反战的全面情况的需要。另一方面，又为我们算准全县经济指标提供了大量核算依据和旁证材料。

5、深入贯彻《统计法》，提高依法统计的能力和水平。今年国家根据形势的发展、变化，对《统计法》做了大量的修改。为了贯彻落实新《统计法》，我们结合人口普查宣传月活动，9月30日在文化广场举行了大型的《统计法》普法宣传活动。通过宣传车、宣传单、宣传牌、过街横幅、现场咨询等形式，广泛宣传新《统计法》，取得了很好的效果。此外，还配合市^v^对会昌县的金龙锡业、红狮水泥、烟草公司、瑞源房地产开发公司、人民银行等30家单位进行了联合统计执法检查。通过这次联合统计执法检查，进一步规范了会昌县基层统计单位的工作方法，明显提高了会昌县依法统计的能力和水平。为了方便广大统计人员熟练掌握《统计法》的有关知识，我局还搜集编印了《依法统计我先行》一书，分送给有关领导和部门统计人员。

6、不断提高统计服务水平和质量。咨询是统计工作的三大职能之一。要想统计工作处成绩、上水平，必须在统计咨询服务上下功夫。为此，我们专门制定文件，从局长到一般职工，任务分解到每一个人，对被上级单位或部门采用的统计信息和专题调研文章，实行重奖制度。这一文件的出台，极大地调动了全局干部职工的写作热忱。截止9月底，全局共编写了《会昌统计信息》10期，被有关单位、部门采用的信息63条，专题调研文章三篇。此外，我们还编印了《统计提要》300册，《统计年鉴》200册，每个月编印《会昌经济动态》40册。提高以上工作，尽可能地为领导提供决策依据，为社会提供大众统计服务。

## 二、积极做好人口普查的前期准备工作。

1、落实了工作经费。按照《普查条例》规定，普查经费分级负担。人口普查跨度大，历时3年。会昌县第六次人口普查工

作经费85万元已列入了县级财政预算，20\_\_年财政预算安排30万元，根据省、市要求，今年人口普查工作经费在原来的30万元基础上再追加20万元。乡(镇)普查员和普查指导员的误工补助。普查经费足额及时到位，对确保会昌县第六次人口普查工作的顺利开展提供了资金支持。

2、以政府名义下发了《关于做好会昌县第六次全国人口普查工作的通知》文件。成立了由常务副县长为组长的是人口普查领导小组。组建了县人口普查办公室，成员从人口普查领导小组成员单位抽样和县^v^在职干部组成。

3、完成了对乡(镇)级业务骨干和普查指导员业务培训工作。为了保证乡(镇)业务骨干和普查指导员的培训质量，从人员选调、师资力量、课时安排、场地选择、食宿安排等方面都做了大量细致的工作。在9月14至26日分三期对会昌县425名业务骨干和普查指导员进行培训。从每期的培训测试成绩看，绝大多数学员成绩优良，培训工作达到了预期目标。

4、选调精兵强将组建人口普查队伍。人口普查是我国和平时期的社会动员。人口普查工作任务重、时间紧、专业性很强。选一支高素质的普查队伍是保证人口普查工作成败的关键。为此，我们在组建县、乡二级普查队伍时，严格按照普查方案选调人员的标准要求。县人普办工作人员25人，从领导小组成员单位抽样调查中抽调了12人，县^v^调查队抽调了13人。乡级人普办根据人口规模，安排了工作人员5-8人，目前，已经全部到位。各乡(镇)普查员、普查指导员的选聘工作也按照《关于切实做好会昌县第六次全国人口普查两员选聘工作的通知》(会府办字[20\_\_]105号)文件要求，全县共选聘普查员1557人，普查指导员共355人，聘请指导员887人，其中普查指导员兼任普查员112人。在两员中，高中及以上文化程度1045人，占两员总数的54、7%，人员总体素质高于历次人口普查。

5、加强普查宣传，注重宣传效果。人口普查工作深及千家万

户。由于新形势下社会配合程度普遍降低，要搞好这次人口普查工作，宣传发动就显得尤为重要。为此，会昌县在5月7日就召开了全县性的第六次人口普查工作动员大会。参加对象为各乡(镇)、各部门要加大人口普查宣传的工作力度，必须做到家喻户晓，妇孺皆知。为配合全国人口普查宣传月活动，会昌县9月30日在县文化广场举办了大型的会昌县第六次人口普查宣传月启动仪式。通过出动宣传车、悬挂过街横幅、现场咨询、发放宣传单、宣传画等多种方式，广泛宣传人口普查的方针、政策和业务知识，取得了很好舆论效果。

三、积极做好县委、县政府的中心工作。

1、招商引资工作。继续做好美好食品公司注册资本增资工作，共同与有关部门协商，为美好食品公司拓宽厂房、厂区平方米。与厦门客商洽谈油荣林开发和节水灌溉生产项目，已签订意向合同。关于客商竹地板和机械加工项目也在具体的商谈中。

2、新农村建设工作。我局新农村建设点在麻州镇九州村。目前已完成村庄整治工作任务，共拆除空心房26间，平整土地1600平方米，硬化水泥路面300米。

3、创业服务年工作。为配合全县创业服务年活动，我局做了大量工作。首先，对局内6个办公室进行了三化(绿化、亮化、美化)，对局内布置墙体重新粉刷，电线、电话线、宽带线重新布置，每个办公室购置了常青花木，统一更换办公室窗帘，配置饮水机等;其次，主动与县有关部门密切配合，出台创业服务年的有关文件，规范干部职工工作纪律。以创业服务年活动为契机，全面提升全县统计工作的整体分析水平。

总结前三个季度的工作，我局虽然做了不少工作，也取得了一些成绩，但与上级要求相比，与先进市级相比差距还不小，问题也还不少，我们将在今年的工作中，加以改进，加以完善。

## 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇二

(1) 四种成分完整的标题，如《□xx村2009年工作计划要点》。其中“xx村”是计划单位；“2009年”是计划时限；“工作计划”是计划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2) 省略计划时限的标题，如《□xx省商业储运公司实行经营责任制计划》。

(3) 公文式标题，如《□xx省关于二〇〇二年农村工作的部署》。

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事项：

(1) 目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制订的。

(2) 措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相应的措施和办法，这是实现计划的保证。

(3) 步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。

## 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇三

商贸业的发展，对于我区gdp各产业的发展，起着重要的拉动和促进作用。商贸业的发展水平，反映着我区整个市场经济的发展水平。商贸业发展规划是我区在现有商业发展状况的基础上，为实现经济全面、快速、协调、可持续发展而做出的一种长远的战略性安排，是城市总体规划的重要组成部分。

通过规划对我区经济运行进行宏观调控，是符合经济运作规则的政府调控方式，也是城市优化资源能量，提高我区综合服务功能，协调生产、交换、分配、消费间的相互关系，确保地方经济稳定、健康发展的必要前提和手段。制定商贸业

发展规划—促进商贸业发展—推动我区经济整体发展—实现经济腾飞，是现代区域经济发展的重要途径。

随着我区经济的跨越式发展，城中村改造和城市化进程不断加快，城市商业布局也发生了巨大的变化，大商业、大流通、大市场的格局正在形成。为了巩固我区的商业地位，实现商贸业新的跨越式发展目标，逐步建立和完善“统一、开放、竞争、有序”的商品市场体系，本着振兴\_\_区经济的使命感，高度重视商贸业发展规划，努力实现“振兴老商圈、打造新集群、着眼大商贸”整体战略思想。特制定本规划意见。

## 一、指导思想、基本思路、基本原则

### (一) 指导思想

以党的\_\_大精神为指导，牢固树立科学的发展观，根据我区跨越式发展战略要求，以“振兴老商圈、打造新集群、着眼大商贸”为总体目标，依托我区商业优势为基础，坚持实施政府引导、市场导向的发展原则，努力把我区打造成具有特色和活力的地区的商贸业强区，推动商贸服务业快速发展，为实现我区经济的跨越式发展奠定基础。

### (二) 基本思路

现代化发达的商贸区功能定位是：成为我市具有重要地位的现代化、国际化区域性商业强区。建设好商贸强区，关键是要拓展市场辐射功能，结合我区未来的发展趋势，应实施“商贸聚集”的辐射战略：巩固\_\_商圈及火车站传统商圈，融入河医经济圈，培育西出站口“临站经济”圈和大学路商圈等，五大商业区域将为我区实现商贸强区奠定坚实的基础。

### (三) 基本原则

1、以人为本，务实高效。

开放型商业的发展，必须充分体现为广大居民和外埠顾客服务的功能。要面向市场经济的实际情况，找准商业发展的切入点，以满足不同人群的不同需求，促进商业运营进入良性循环。只有从市场运行的实际需要出发，充分满足顾客的消费需求，才能实现商业经济效益的持续增长。

## 2、扬长避短，发挥优势。

\_\_区商业的发展，要充分发挥“名区、资源、区位”三方面的优势，发展与之相适应的多功能、多样化、多层次的商业服务体系，把商业的发展与文化产业的发展紧密结合起来，把满足本市购物需求和向全省、全国市场乃至国际市场的拓展结合起来，形成辐射拓展型的商业发展体系。同时要注意到我区在投资环境、土地资源、配套设施资源等方面对商业发展的制约因素，扬长避短，逐步做到化短为长，促进商业的持续健康发展。

## 3、调整结构，优化布局。

商业发展规划有利于促进产业结构调整，加快改革步伐，根据我区社会经济发展的实际情况，加大引导力度，做好资源整合，完善配套措施，构建具有多元市场竞争主体的现代商业体系。

通过规划的制定和实施，努力实现三个优化：

## **商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇四**

以教育部、\_《关于加强学校安全工作的紧急通知》及连江县教育局关于安全工作的指示，本着“以人为本，安全第一”的原则，强化安全管理，为创建安全文明的育人环境而努力。

组长：

副组长：

成员：

## (二) 统一认识，层层落实：

本学年学校将认真组织学习有关安全的各种文件精神，定期召开安全工作会议，宣传安全工作的重要性，使全体师生充分认识安全工作的意义，并从讲政治的高度来做好安全工作。为确保安全工作人人抓，学校将与各处室，各教师，各班主任签订安全责任书，将责权明确到人，建立多层次的安全工作机制。

## (三) 建立制度，做好管理

为使安全工作规范化，学校根据实际制订各项制度及工作预案。做到谁主管，谁负责，实施安全责任追究制。同时要求安全工作具体专人抓，做好过程管理，建立工作台帐，严格考核。

## (四) 开展多种活动，配合工作；

结合安全教育月、教育周，开展多形式的宣传，结合德育工作开展各类检查评比活动。结合少先队活动开展各种主题教育，结合学科教学活动进行安全内容渗透，同时以宣传栏、板报、广播，向学生灌输安全知识，学会自我保护。

## (五) 做好总结反馈工作，及时把握工作动态。

## (一) 组织与制度：（责任部门：校长室，教导处）

# 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇五

做强现代流通业这个国民经济大产业，可以对接生产和消费，

促进结构优化和发展方式转变。目前我国已初步形成主体多元、方式多样、开放竞争的格局，对国民经济的基础性支撑作用和先导性引领作用日益增强。以下是由本站小编j.l为您整理推荐的《构建现代商贸流通体制的路径》正文，欢迎参考阅读。

眼下，构建现代商贸流通体制，需要找准症结和难点，在某些领域、某些环节率先突破，使改革的红利充分释放，真正使流通产业成为国民经济的基础性和先导性产业。

日前国务院印发《关于推进国内贸易流通现代化建设法治化营商环境的意见》，全面部署发展现代流通、建设法治化营商环境。构建现代商贸流通体系的一个重要目的，就是要通过构建公平、公正的市场竞争环境，形成生产者能够自主经营，消费者能够自由选择，商品和要素自由流动、平等交换的现代市场体系。目前，我国商贸流通体制改革已进入攻坚阶段，需要找准症结和难点，在某些领域、某些环节率先突破，才能使改革的效益落到实处，改革的红利充分释放，真正使流通产业成为国民经济的基础性和先导性产业。

当前，我国商贸流通体制改革存在着较多制约因素，尤其表现为四大难点：

商贸流通业发展与国家和地区经济发展的规模、结构、阶段、布局、体制等密切相关，不同社会经济增长时期决定了商贸流通业中物流和人流的需求量和需求层次。我国虽然在经济总量上位居世界前列，但人均gdp位列世界100位左右，基础设施、技术水平等与发达国家还有较大差距。这些因素决定了我国商贸流通业只能处于世界中等发展水平。此外，流通主体之间关联度低，现代化、信息化、经营管理水平不高，流通业集团化、规模化程度偏低，流通组织结构松散，流通效率较低。需要根据不同的发展阶段，制定相适应的发展战略和相应的商贸流通体制。

二是发展不平衡阻碍改革措施整体推进。

我国经济发展存在着较为严重的不平衡现象。发展的不平衡导致了区域之间、城乡之间的流通体系和流通产业水平出现较大差距。从区域分布来看，我国东部地区工业化与城镇化水平较高，区域内具有活跃的流通主体、完善的流通网络、发达的基础设施、现代化的业态形式，而中西部地区工业化水平相对比较低，流通主体的活跃程度、流通网络的完善程度、基础设施的发达程度、业态形式的现代化程度都相对比较低，商贸流通业也相对落后。此外，大量的流通资源集中在城市，农村流通资源则较为匮乏。经济发展的不平衡也导致商贸流通产业发展的不平衡，给实施统一的商贸流通促进政策带来难度。

三是市场化程度影响商贸流通市场体系构建。

随着市场化进程的推进，我国商贸流通业体制、商品、业态、市场、渠道等都发生了巨大变化。推进商贸流通业的市场化进程，是商贸流通体制改革的题中应有之义。目前来看，我国市场化程度仍有待提高，尤其是中西部地区的市场化程度仍然偏低，导致中西部地区流通业发展的思想观念相对落后，“重生产、轻流通”的传统思想尚未完全转变，行业封锁与垄断现象较严重。推动商贸流通体制的改革，需建立在较为充分的市场化程度之上，否则，构建“大市场、大流通”的目标很难完全实现。

四是法律体系不完善削弱商贸流通体制创新能力。

我国流通产业的现代化水平与发达国家相比仍有很大差距，尤其在新技术、新业态、新管理方法与商业模式等方面存在很大差距，自主创新能力有待提高。从某种意义上说，创新能力低的原因主要在于鼓励创新的法律法规体系不够完善。商贸流通业具有高度竞争性和进入门槛低的特点，我国的商贸流通业体制应向法制化、规范化方向发展，必须制定严格

的法律规范，通过法律来对整个行业进行监管。

## 二、商贸流通体制改革的突破路径

综上所述，我国商贸流通体制改革存在的难点和阻碍因素并非短期内所能解决，盲目追求达到世界先进水平的商贸流通体制不符合实际。鉴于我国商贸流通业的内外部发展环境和现状特点，应建立符合中国特色的现代商贸流通体制。当然，改革应避免全面铺开，需把握节奏，选择好突破路径，由点及面，由局部至整体逐步推开，才能使改革落到实处，使改革的绩效获得最大限度的发挥。

其一，营商环境法治化。

法律法规是商贸流通业发展的基石，有法可依才能使商贸流通业实现可持续发展。推动商贸流通体制改革，需要加快建立并完善商贸流通业的法律体系。通过规范市场竞争行为，协调各方利益关系，建立公平、公正的市场竞争秩序和法治化营商环境。一是建立促进商业竞争、防止商业垄断的法律体系；二是建立保护消费者权益的法律；三是建立规范产品营销的法律法规；四是建立市场建设的法律法规；五是出台零售、批发市场、商业网点、物流等专项法规，进一步规范其设立和管理。如涉及零售业的法律制度大体可分为：有关零售主体的法律制度、防止不正当竞争法律制度、特定商品管理法律制度、保护消费者权益的法律制度、有关商业布局的法律制度及环境管理法律制度、零售行业促进法律制度等。只有建立了全面系统的法律体系，设立相应的执法机构，并做到有法必依，加大对违法的惩治力度，方可真正构建法治化营商环境。同时，也要通过法律规范政府行为，以法律保障市场机制，以法律保障创新者权益。

其二，行业监管标准化。

由于区域和城乡发展的不平衡，国家层面制定商贸流通行业的

发展规划很难规范各地区和各领域的发展，而商贸流通业若缺乏有效监管，很容易出现过度竞争和无序竞争，影响行业发展质量。制定行业标准，加强对标准执行情况监管，可以有效解决上述问题，应作为商贸流通体制改革的重要突破点。当前和今后一个时期，需要进一步加大力度，形成商贸流通业发展和监管标准化的共识。以标准化促改革，应把握好4个重点，一是可考虑由国家标准制定部门和行业协会共同负责国家和行业标准的制定；二是标准制定既要兼顾行业发展特点，也要力争和国际标准体系相一致，甚至可以高于国际标准；三是加强标准的推广和信息服务；四是建议各省市设立专门机构监督行业标准的认证与执行。要树立全行业的标准化意识，通过加强行业标准体系建设，加强行业监督，提高发展质量。

此外，还要建立相关经营机制、管理机制、运行机制，扩大商贸流通企业引资力度，鼓励有实力的商贸流通企业“走出去”，创建内外贸融合发展平台，推动内外贸一体化。

### 三、商贸流通体制改革的政策体系

政策是商贸流通业发展壮大的重要推动力。加快建立促进商贸流通业健康发展的政策体系，也是商贸流通体制改革的重要内容。要形成促进商贸流通业有序发展、创新发展的政策体系，推动商贸流通业向市场化、现代化、国际化发展。

党的xx届三中全会明确提出，使市场在资源配置中起决定性作用。这也为商贸流通体制改革指明了方向。建立商贸流通业的政策促进体系，首先要将促进市场化作为重点，即加强市场体系建设，规范市场流通秩序，建立公平、公正的市场竞争环境。促进市场化的政策体系，主要包括5个方面，一是规范市场准入和退出的政策体系，要通过设立相应的标准和流程，规范企业进入和退出的相关手续，减少不必要的限制，为企业提供便捷化服务。二是建立反垄断的政策体系。三是给大、中、小企业以公平的待遇。四是促进行业协会发展的政策体系，充分发挥行业协会的管理和协调作用。要将商贸

流通体制改革与推进我国市场化进程相结合，营造诚信有序的商贸流通市场环境。

以自动化、信息化、标准化为核心的技术创新，以电子商务引领的交易方式创新，以连锁经营为先导的流通组织创新，以配送为重点的服务创新，以绿色低碳为目标的发展模式创新，将成为未来商贸流通业现代化发展的大趋势。因此，大力发展现代流通方式，建立现代流通政策体系，也应作为商贸流通体制改革的重点。一是鼓励适应地区经济发展特色的各种商业模式创新和“互联网+流通”建设，支持流通企业信息化建设，鼓励流通企业开展电子商务，对开展网上交易的流通企业、网上交易平台的搭建予以政策支持，推动实体交易与网上交易共同发展。二是鼓励创新商业网点建设，建设特色服务网络体系，拉动服务消费。三是完善信用、支付和物流等相关服务体系，为商贸流通现代化发展构建良好的配套体系。四是建立商贸流通现代化评价指标体系，定期公布全国评价结果，对优质企业给予奖励。五是配合“一带一路”，对中西部地区商贸流通企业提高现代化水平给予支持。

改革开放30多年来，我国已经建立起较为全面的开放型经济体系，成为全球第一大贸易国，产业的国际化程度不断提高，但商贸流通业的国际化程度却略显滞后，因此，提高我国商贸流通业的国际化水平，将成为我国新一轮对外开放形势下，商贸流通业体制创新、成长壮大的重要途径，我国的商贸流通将向更大范围、更广领域、更高层次发展和延伸。

三是提高我国商贸流通业的国际化经营水平，政府对商贸流通业由管制为主向管理与服务并重转型，鼓励发挥行业协会的协调和促进作用，鼓励商贸流通企业提高经营、管理、服务水平，树立重视诚信、优质服务的企业文化，对达到国际标准的领军企业和示范企业给予奖励。

# 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇六

20\_\_年全市保健食品化妆品安全监管工作的总体要求是：全面贯彻落实上级保健食品化妆品监管工作会议精神，围绕保障保健食品化妆品质量安全这一中心任务，夯实基础，落实责任，防范风险，能力提升，进一步加强日常监管，深化专项整治，完善风险监测，强化宣传培训，促进保健食品化妆品监管工作再上新台阶。

## 一、落实责任，夯实保健食品化妆品监管工作基??

（一）落实属地监管责任。在市委、政府的领导下，按照三定方案要求，依法履职尽责。进一步加强保健食品化妆品法律法规梳理分类，明晰监管依据和监管职责，落实监管责任，进一步推动监管工作落到实处。

（二）落实企业主体责任。督促我市保化生产经营企业完善管理制度，提高管理水平，落实主体责任。与经营规模大、品管基础好、具有药品质量管理背景的企业，签定质量承诺书，强化企业质量管理意识。

（三）加强制度规范建设。根据省局保健食品化妆品生产经营企业日常监督现场检查工作要求，进一步明确日常监管要求，推动日常监管工作细化、量化、痕迹化。加强保健食品化妆品经营企业信息化建设，完善企业信息档案，提高监管效能。

## 二、强化监管，规范保健食品化妆品生产经营行为

（四）全面开展摸底调查。全面摸清我市保健食品化妆品经营企业、使用单位底数和基本情况，健全生产企业信息档案，推进经营企业、使用单位基础档案建设。

（五）加强流通企业监管。加强对重点品种、重点单位、重

点区域的监督检查，确保流通企业监管覆盖面达50%以上。结合我市实际，积极探索创新监管方式，加强宣传培训，引导行业自律。

### 三、突出重点，深化保健食品化妆品专项整治工作

（六）排查风险隐患。对开展过整治的工作进行“回头看”，对整治效果不明显，隐患未得到治理的要进行“补课”。对风险监测、日常检查中发现的问题要进行梳理，及早防范和消除重大安全隐患。

（七）狠抓重点整治。继续开展保健食品非法添加和化妆品违法使用禁限用物质的整治工作。加强对减肥、辅助降血糖、缓解体力疲劳等功能保健食品、含蜂胶、牛初乳、灵芝孢子粉等原料保健食品以及美白、祛斑等化妆品的专项监督检查。加强保健食品化妆品经营企业索证索票和台帐管理专项检查。加强对未经批准或备案发布保健食品、化妆品违法违规广告的监测，并针对当前公众反映强烈的利用公益讲座、健康诊疗、学术交流、会议等形式宣传、推介和销售保健食品的行为，与各相关部门一起，加强对产品合法性的监督检查。

（八）加强市场整顿。加强对保健食品化妆品市场整顿和规范，对检查中发现的违法违规行为，实行“六个严厉打击”和“五个必须”，即严厉打击虚假夸大宣传行为、严厉打击使用假劣原料生产行为、严厉打击套用冒用批准文号行为、严厉打击违法添加行为、严厉打击无证生产行为、严厉打击制售假冒伪劣行为。凡存在标签说明书虚假夸大宣传的，必须责令召回并整改；凡产品质量不合格的，必须没收产品及违法所得并从重处罚；凡产品涉嫌存在安全隐患的，必须下架并暂停生产经营；凡存在违法添加行为的，必须建议上级主管部门撤销产品批准文号、吊销生产许可；凡触犯刑律的，必须移交司法机关追究刑事责任。

### 四、着力防范，提高保健食品化妆品风险监测水平

（九）认真完成全年风险监测任务。按照上级部门的工作部署，全面完成20\_\_年保健食品化妆品抽检任务，做好风险监测工作。加强重点区域及风险程度高、流通范围广、市场占有率大以及投诉举报多、易违法添加产品的抽验监测，增强监测抽验的针对性，提高隐患排查的及时性。

（十）加强风险监测结果的后处理。强化对问题产品的处置力度，认真查找造成产品不合格的原因，对存在的问题督促企业加强整改，完善质量管理体系，对涉嫌存在安全隐患的产品，及时采取暂停生产、销售召回并销毁等措施，防范安全隐患蔓延。

（十一）积极稳妥应对突发安全事故。树立风险管理意识，按省、市局要求推进化妆品不良反应监测哨点建设。探索研究保健食品化妆品安全事故应急处置工作，完善应急响应机制，妥善处理突发、敏感问题，提高应急处置能力。

## 五、加强宣教，营造保健食品化妆品良好工作氛围

（十二）加强对监管人员的培训。按照干什么学什么、缺什么补什么的原则，加强监管人员法律法规、专业知识、业务技能等的培训。开展对镇（区）协管员保健食品化妆品业务理论知识培训，提高镇（区）协管员工作水平。

（十三）加强对相对人的培训。加强对保健食品化妆品企业负责人法规宣传，增强企业诚信守法意识。举办保健食品化妆品质量负责人培训班，提升企业管理能力和产品质量控制水平。加强保健食品化妆品经营使用单位人员培训，对批发企业、大型商场、大型超市的培训覆盖面达到100%。

（十四）加强对社会公众的宣传。印制保健食品化妆品宣传手册，通过开展保健食品化妆品安全宣传周、广场咨询、走进社区讲课等活动，大力普及保化科学消费知识，引导社会客观理性看待风险，正确有效防范风险；大力宣传保化监管

工作和成效，提升公众对保化监管工作的认知度。

## 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇七

为认真贯彻落实市委、市政府关于扩大内需、促进消费的总体要求，努力挖掘消费市场潜力，激发消费热情，扩大消费规模，推动消费结构升级，促进消费平稳增长，决定举办“2017xx金秋购物节”活动。为确保活动有序开展，特制定本方案。

### 一、活动宗旨

积极倡导文明、健康、绿色、科学、理性的消费观念和消费方式，通过政府搭台、企业唱戏、媒体助力、集聚多方资源，发挥企业主体作用，搭建供需对接平台，运用现代营销方式，宣传推广品牌，培育消费热点，营造全市范围内上下联动的促进消费环境和氛围，建立健全扩大消费长效机制，激发城乡居民消费潜能，提升城乡居民生活品质，进一步打造全市范围的品牌购物节。

### 二、活动主题

欢乐金秋·悦享生活

### 三、活动时间

2017年9月——11月

### 四、活动主体

由xx市商务局、各区（市、县）人民政府主办；各区（市、县）商务主管部门、有关行业协会、各大中型商贸流通企业具体承办。

## 五、活动内容及形式

（一）活动内容：各区（市、县）商务主管部门围绕“欢乐金秋·悦享生活”主题，紧密结合产业优势，因地制宜举办特色商品展、特色文化购物节等消费促进活动，推动培育消费新动力；市商务局组织开展专场活动，增加市场有效供给，促进消费结构升级。

（二）活动形式：各商贸企业要开展打折促销、优质服务、品牌营销等丰富多彩的惠民促销活动，诚信经营，促进消费增长；大型商贸企业要促进供需有效对接，建立长期、稳定的供销渠道，增加有效供给，提升供应能力。

（三）主要活动：

（1）“购物——金秋欢乐购”。各区（市、县）分别组织辖区内各大购物中心、百货、超市、专业市场、连锁店、便利店、各大商圈、商业特色街在购物节期间开展多种形式的让利促销活动。通过整合商圈品牌组合，以互动性强、体验感强的活动集聚消费人群，激活购物热情。通过品牌折扣、消费返券、刷卡有礼、让利消费等店内店外打折、有奖促销措施，挖掘消费潜力，激活即期消费。

（2）“美食——金秋欢乐尝”。组织酒店、餐厅抓住假日商机，推出不同形式的享美食优惠促销活动，包括满额减价、特价菜、美食购物联动优惠等，积极引导健康消费，促进地方餐饮销售不断攀升。10月底在蓬莱仙界开展“大美黔菜 味到xx食尚xx”为主题的大美黔菜展示品鉴推广（xx专场）活动，精选绿色、有机、生态、健康的食材，邀请名厨制作贵州本土传统美味佳肴和民间特色小吃，按照“选出一批名菜，培养一批名厨，发展一批名店”的思路，传承黔菜精华、弘扬黔菜文化、提升黔菜品牌、打造黔菜产业，推动餐饮业发展。

# 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇八

党的群众路线教育实践活动是新形势下加强马克思主义执政党建设的重大部署，是推进中国特色社会主义伟大事业的重大举措。作为学校的一名教师党员，对学习群众路线教育实践活动，我将认真落实科学发展观，充分发挥党员的先锋模范作用，以党章的要求严格要求自己。

为此特制定本年度党员学习计划：

## 一、加强理论学习、作好笔记

作为一个教师党员，要树立“终身学习”理念，跟随时代的发展，起好表率作用。为此，必须不断加强以下几方面的学习。

(二)是要加强人文知识的学习，努力扩大知识面，拓宽视野；(三)是继续认真全面地学习《党章》，以《党章》的要求对照自己，督促自己不断丰富和提高自己，不断进步。

## 二、加强教学水平上培训和锻炼

教育教学工作是作为一名教师的基本职责。作为一名新教师，在教育理论和实践管理能力等方面的经验都不足。所以我准备在本年度中争取在工作中做出成绩，多读专业书籍，积极探索，不断创新；坚持每天读书；勤思考，勤总结的同时认真钻研教材，认真上好每一堂课。积极学习新课标，进行课堂教学改革，将新课标的理念融入到自己的教学中去。作为低年级语文老师，并着力深化学生德育工作，不断加强对学生的常规管理，使每个学生意识到自己是班级、学校、社会的主人，为学生终身发展奠定基础。

## 三、生活中发挥表率作用，保持党员形象。

党的十八大以来，习近平总书记发表了一系列重要讲话，提出了很多新思想、新观点、新论断、新要求，宣示了我们党举什么旗、走什么路、以什么样的精神状态、朝什么样的目标继续前进的重大问题，涵盖了我党治国理政的方方面面，提出了中华民族伟大复兴的“中国梦”，深化拓展了党的十八大精神，体现了深邃的历史眼光、宽广的世界视野和坚定的务实态度。

党的十八大报告指出，“围绕保持党的先进性和纯洁性，在全党深入开展以为民务实清廉为主要内容的党的群众路线教育实践活动，着力解决人民群众反映强烈的突出问题，提高做好新形势下群众工作的能力。”为此，我要重点学习相关文件精神，关注中央、教育部关于教育实践活动的最新精神、最新要求和最新动态。

在教育实践活动开展过程中，我们应该牢牢把握这次活动的目标要求，将焦点集聚到作风建设上来，坚持为民务实清廉的主题，认真查找在“四风”方面反映突出的问题，强化宗旨意识；紧紧围绕学报中心工作，协调推进教育实践活动。

在工作中，我要时时刻刻注意表率示范作用的发挥，吃苦耐劳，任劳任怨，以身作则，要时刻树立良好的个人形象，把塑造良好的个人形象与自觉地维护单位党组织的形象结合起来，努力增强集体荣誉感，从我做起，从一点一滴小事做起，为营造一个和谐的工作环境和人文环境发挥自己应有的作用。同时向身边的优秀党员学习，以他们为榜样，向发生在我们身边的好人好事学习。以自己的行动和言行感染人，为弘扬团结和提高团队的凝聚力尽上自己的微薄之力。

贯彻党的群众路线，既是推动学校教育发展稳定的现实需要，也是办好人民满意教育的迫切需要。因此，在新的学期里，我会按照我的学习计划，争做一名合格的党员，争取在新的学期里做出我职业生涯中的第一个好成绩。

## 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇九

(一) 全年社会消费品零售总额完成 亿元，同比增长10%。

(二) 全年对外贸易总额完成 亿元，同比增长7%。

(三) 全年实际利用外资完成1556万美元，同比增长200%。

### (一) 切实完成市委市政府各项中心工作任务

一是抓好电商扶贫工作。继续推进五个建档立卡贫困村村级服务站建设。加大电商扶贫宣传和推广力度，全力推进电子商务进农村综合示范县项目的建设，发挥示范项目的带动作用和平效应，以电商服务中心为核心，带动扶贫工作的开展。

### (二) 继续推进商贸流通市场体系建设

一是督促指导铺前镇全面完成林梧市场升级改造任务；二是督促指导各镇完善农贸市场基础设施，加强市场环境整治，坚决整治占道经营、堵塞消防通道和疏散通道及环境脏乱差等不文明行为。三是加强汽车行业治理工作。抓好汽车销售监管、报废汽车拆解、黄标车补贴、二手车交易监管、新能源汽车推广、机动车污染治理等工作。四是继续推进电子商务进农村综合示范县项目建设。完善市级电子商务公共服务中心建设，充分发挥市级物流仓储集配中心的辐射带动作用，累计建成电商村级服务站100个。加强电子商务人才培养，做好农产品培育推广及质量溯源体系建设。五是全面组织有关企业开展散装水泥使用、供应和主要设施装备的统计工作。

### (三) 保供稳价，着力扩大城乡消费

一是继续抓好市场监测，加强市场保供、调控工作，保证重要生活必需品销售不断档、不脱销。二是积极开展促进消费

系列活动，重点抓好“中秋”“国庆”等节假日促进消费活动，协助相关部门开展房地产、旅游商品等促销活动。

#### (四) 规范管理，维护市场秩序

牵头各成员单位继续抓好打击侵犯知识产权和假冒伪劣商品工作。加强商务执法，重点抓好成品油、农贸市场、典当行、废旧垃圾回收、汽车销售、报废汽车、单用途商业预付卡等行业的规范管理。

#### (五) 全力抓好商务系统安全生产

督促企业贯彻执行安全生产工作责任制，完善应急预案，组织开展安全生产演习和培训活动，加强安全教育，着重抓好节假日期间的安全隐患排查和治理，严防重特大安全和火灾事故的发生。

#### (六) 落实政策促进外贸回稳向好

深入贯彻落实《^v^关于促进外贸回稳向好的若干意见》(国发〔xx〕27号)及省委省政府相关实施意见精神，指导外贸企业用好用足商务部门的扶持政策，大力支持外贸企业融资，促进外贸便利化建设，培育外贸新增长点，调整出口产品结构，多渠道开拓国际市场，扩大进出口，实现外贸回稳向好。

#### (七) 努力改善利用外资被动局面

一是切实落实《^v^办公厅关于印发自由贸易试验区外商投资准入特别管理措施(负面清单)(xx年版)的通知》(国办发〔xx〕51号)、《海南省人民政府关于扩大对外开放积极利用外资的实施意见》(琼府〔xx〕93号)、《海南省商务厅关于贯彻落实外商投资企业设立及变更备案管理暂行办法的通知》(琼商审〔xx〕385号)等文件精神，继续推进外资企业设立工商登记与商务备案“一口办理”，进一步方便外资企业办事。二

是深入外商投资企业调研，引导外商投资企业进行利润再投资，多渠道增加利用外资。三是协调市招商部门加强境外招商工作力度，促进外商投资。

## 商贸流通业发展建议 限上商贸企业工作计划篇十

业务人员最易犯的毛病，是挑公司的“毛病”。确实，任何一个企业都不可能是一个没有问题的企业；任何一个市场，都不可能是一个没有问题的市场。如何在有问题的企业中和有问题的市场上，实现自己应该承担起的销售目标，这是营销人员的生存环境和工作使命。因此，营销人员必须透过问题看机会，寻找一切可以达成目标的机会，找到这些机会，就等于找到了实现目标的可能性。

### 1. 从竞争对手身上找机会

盯住竞争对手的“软肋”，你就可以找到提升销量的机会。

### 2. 从区域上找机会

一是新区域的拓展，二是现有区域内新市场的开发，三是寻找区域内哪些市场具有快速突破、快速上量的机会，四是有多少个市场（市场单元可以是地区级、县市级、乡镇级等）可以在本月做到同类产品销量的前三名。

### 3. 从渠道上找机会

有没有非常有潜力的新渠道还没有进入？有哪些渠道还可以进一步扁平化？有没有更合适的经销商？有哪些分销商在快速成长？在渠道上发现机会，就相当于为月度目标的达成铺路架桥。

### 4. 从产品上找机会

## 5. 从时间上找机会

旺季的机会是什么？淡季的机会是什么？平时的机会是什么？只要你善于思考和寻找，你一定会发现，机会无时不在。

围绕增长点：为可能找方法

围绕机会点，是为了找到实现目标的可能性；围绕增长点，则可以找到把可能变成现实的方法。

每一个企业或每一个区域的销量都存在一个销量基数。所谓销量基数，其实质是企业或区域以往工作所打下的基础销量，是一个即使当月工作安排不当，也应该保留的基本存量。在此基础上，每月的销售目标，实际上就是在销量基数上要完成多少增量。能够围绕增量去做工作，并实现当月既定的目标增量，那么当月的销售目标也就自然达成了。

销量基数=前三个月销量的平均数×70%

月度增量=月度目标—销量基数

从上述公式中，我们可以看出，月度目标达成的关键就在于要完成月度增量。如何完成月度增量，我们的方法是一手抓垂直增长，一手抓水平增长。两手抓，两手都要硬。

### 1. 抓垂直增长

在现有市场基础上实现的增长，属于垂直增长。抓垂直增长的关键是抓有效市场的增长。（有效市场是指有一定销售基础、持续运作的市场。）

如：一家方便面企业对有效市场制定的标准是连续3个月每月销售额都不低于6万元。这家企业在某一区域的市场数量有88个，符合有效市场标准的市场却只有30个，其30个有效市场

的平均月销量为10万元，其他58个市场的平均月销量只有4万元。

那么这个区域的月度垂直增长如何抓呢？

第一，抓有效市场的数量。该企业制定了本月有效市场要达到40个的目标。这就要求从现有的58个非有效市场中筛选出10个市场，通过本月的营销工作使这10个市场进入有效市场的行列。

第二，抓有效市场的平均量。该企业规定，本月有效市场的平均销量要达到12万元。就是说，本月40个有效市场要完成的销售额为480万元。

第三，针对要完成的增量定策略。运用区域运作中的市场聚焦策略和不均衡突破策略，制定相应的办法，让10个非有效市场成为有效市场；让有效市场的平均量从10万元提升到12万元。

第四，构建当月有效市场的责任体系。将最重要的有效市场的责任归属区域经理，次重要的有效市场的责任归属业务主管，其他有效市场的责任归属业务代表。

有效市场责任体系的构建，可以帮助各级营销人员明确自己当月工作的重点和着力点。

## 2. 抓水平增长

通过新市场开发实现的增长，属于水平增长。

月度新市场开发的四个关键是：第一，抓新市场的数量；第二，抓新市场的质量；第三，制定有效的新市场开发策略；第四，建立当月新市场开发责任体系。

## 围绕发货段：让可能变可控

不一定。执行不一定到位，管理工作没跟上，天气太冷、太热、雨多、雪大，经销商仓库着火、被盗、闹离婚，等等，这一系列的主客观因素都可能导致月度目标落空。

为此，营销人员还要围绕第三条主线，也就是围绕发货段开展工作。通过这条主线和前两条主线的配合运用，才能让销售目标的达成真正从可能变为可控。

月度目标的达成，是每一天销售工作的结果，是每一天发货量的结果。如何将月度目标在过程控制中落实下来，就需要营销人员将月度目标落实到不同的发货段。

一般快速消费品企业采用的是“十段法”发货段。所谓“十段法”，就是把每月的发货计划分解成10段，每一段要完成当月目标的10%。如果每月按30天计算，每一段就是3天。

### 1. 围绕发货段，制定月度发货计划

公司和区域的月度发货计划是每三天完成月度销售目标的10%。区域经理根据区域发货计划，安排下属每一个业务代表的发货计划。

### 2. 围绕发货段，检讨每一段的工作

要完成每一段的发货计划，就必须让经销商仓库里的货按照计划铺到市场上并消化掉。为此，业务人员必须围绕如何完成每一段的发货计划去制定自己的工作重点和行程计划。营销管理人员则需判断按照业务代表的工作计划，业务代表是否能完成他的发货计划。如果不能，营销管理人员就要及时地予以指导和修正；必要时，还需从策略、费用、车辆、管理经销商等方面给业务代表提供支持。

如果上一个发货段的目标没有达成，就必须检讨上一个发货段的工作：是策略不对？是工作计划没做好？还是哪个环节的工作没做到位？对这些问题逐一思考后，形成如何在第二段将上一段的目标追上来的方法，并完成第二段的发货计划。

坚持围绕发货段开展工作，就不会“月初冷冷清清发不出货、月底慌慌张张到处压货”了，“月初淡、月底旺”的市场假象也将不复存在。

### 3. 围绕发货段，对人员进行评价