

# 最新物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划(优质7篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划篇一

### 3、发挥“物价”微博互动传播作用

(1)将“物价”微博作为“价比三家”活动的发布互动平台，开展“你选我来比”活动，及时了解群众的比价感受，满足群众的比价需求。

(2)将“物价”微博作为价格政策出台前听取民声、征求意见的渠道和平台，及时解答网民提出的意见和建议。

### 4、提高农副产品平价直销店建设管理水平

(1)全区平价直销店(区)数量保持20家以上，基本建成“布局合理、管理规范、信息畅通、便民惠民”的平价直销店网络体系。

(2)配合市物价局建成农副产品平价直销店价格监测信息系统，逐步形成现场考核价格行为规范与网络实时监控考核惠民成效相结合的综合考核体系。

(3)加强平价直销店规范管理，继续开展“示范平价直销店”评选活动，突出做好平价直销店的优胜劣汰工作，对达不到要求的平价直销店，按照规定程序取消其资格。

## (二) 大力推进“阳光物价”服务品牌建设

### 1、人大政协走进物价

(1) 将把向人大政协汇报、请代表委员评判作为日常工作制度化。邀请人大政协视察、主动上门走访等多种形式，同代表委员一道，探讨价格监管新路径，努力把代表委员们提出的“金点子”，转化为物价工作的“好措施”。

(2) 广泛征集人大代表、政协委员的意见建议，积极争取代表委员的指导，真诚地接受监督。

### 2、媒体走进物价

(1) 加强与媒体深度合作，主动邀请媒体专业人员参与价格宣传工作，提升价格宣传的影响力、针对性。

(2) 结合重点业务工作，邀请媒体参与价格工作，为物价工作营造良好的舆论氛围。

(3) 定期召开媒体记者座谈会，通报工作情况，让媒体深度了解价格工作，更客观全面报道价格工作，提升新闻宣传效果。

## 物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划篇二

转眼间□20xx年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xxx万，蝶

阀xxx,其他xxx万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xx等人是说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客

户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法。xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误

事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大

了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## (一) 销售目标

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为xx万左右，球阀xxx万左右，其他xx万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

## (二) 销售策略

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为xx推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得xx很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

### (三)销售部管理

#### 1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## **物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划篇三**

时间如梭□20xx年即将过去。这一年中，在公司领导的悉心督导下，在各部门同事的协助和大力支持下，在部门全体员工的奋力拼搏下，工程部20xx年的'工作虽不完美，但也不乏亮点。部门全体员工，在工作中获得了喜悦、感慨，得到了突破，各方综合能力也有了一定程度上的提高。



## （一）、工作亮点：

- 1、针对重点工程如草坝恒天建设项目、雅康高速等项目，工程部实行项目质量、进度跟踪制，对重点项目制作形象展示墙，坚决按照业主要求完成项目施工，并将项目进展及问题通过周报形式每周汇报至业主管理员。
- 2、在年末启动“宽带乡村”样板工程，组织有实力有责任心的施工队负责该项目的施工，对19个试点作出最高要求，务必按照电信公司吴总结合市场情况，最大化价值率的要求完成此项工程，为明年的“宽带乡村”广泛施工作出标杆，同时也为后期承接该项目的后续工程奠定坚实基础。
- 3、开展了光缆接续和cad制图大赛，将平时默默无闻的技术高手展现给大家，为相关人员提供了交流机会，激励了大家相互学习的激情。
- 4、选拔优秀的施工队，纳入公司自建队伍，为公司壮大了施工力量，增强了公司在施工方面的软实力。
- 5、与中移公司建立合作关系，扩大了我公司在移动工程中的份额，为公司的进一步发展增光添彩。

## （二）、本年工作存在的不足：

- 1、工程部一直存在最大的问题就是交付能力。施工队人员素质参差不齐、部门人员配置不够、部门管理缺乏等问题都是交付能力的影响因素。
- 2、项目管理不细致，缺乏现场管理，没有建立完善的管理台账，对自己管理的项目情况不清楚，出现问题不及时汇报、解决问题。
- 3、责任心不够，项目管理员将大量时间花在整改上，对于一

次能处理好的问题却反复整改，浪费时间，浪费资源。

4. 对领导及公司交办的任务，没有坚决的执行力，缺乏工作激情。

在新的一年里，我们将改进方法、按照部门实情加强管理，大胆探索工作新思路，促使部门工作再上一个台阶，为公司的快速发展做出贡献。

（一）、加强团队建设。工程部是一个年轻的团队，平均年龄不到30岁，个个充满活力，同时由于参加工作时间较短，大部分人缺乏工作经验，对此，我们部门将在在新的一年里让管理经验丰富的员工进行“传、帮、带”，全面提升整个团队的素质，让他们尽快在工作中成熟起来，共同打造一支朝气蓬勃、坚强有力的年轻团队。

（二）、严抓现场管理。工程管理是一个系统工程，仅仅搞好工程部自身建设是远远不够的，现场管理对项目管理来说是至关重要的，在现场管理时对施工队在安全、质量、工程量核算等原则问题上要严格把关、绝不含糊，出现问题积极沟通，利用我们的专业技能、工作经验灵活解决。这样才能树立项目管理员的威信，保证工程顺利高效的进行，最终达到公司利益最大化、公司形象标准化。

（三）、提高团队执行力。缺乏执行力，一切都是纸上谈兵，执行就是想到、说到、做到。明确工作的轻重缓急，合理的计划安排工作，及时调整工作方式，提高工作效率，将每一项工作落实到位。

在即将到来的20xx年，工程部全体员工会更加充满激情的去迎接新挑战，同时与个兄弟部门做好协调配合，让大家紧密团结在公司领导的周围，乘风破浪，冲破艰难险阻，在实现自我价值体现的同时，快乐享受工作、享受生活，与公司共同成长。

## 物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划篇四

20xx年过去了，我们又迎来崭新的一年□20xx年虽然过去了，但我们不能忘记在过去的一年里酒店凭借优良的设备设施、优质的服务管理和优秀的员工队伍，在激烈的市场竞争中创造了良好的经济收益和社会效益。在未来的一年中我会继续认真执行公司的决策，始终与公司的步调保持一致，继续执行刘总制定的09年工作方针：抓效益、抓管理、搞创新、保安全，力争完成年全年的目标任务21x9万及20xx年的任务2250万。

09年我们经历了世界金融危机、全球性的甲型h1n1流感，在困难面前，我们抓住机遇、抢占市场，强练内功，拓展客源，完成了全年计划的21x9万。

一、销售部09年主抓会议、抓旅行社、抓长住户。

二、客房、前台、工程及全店力保公司散客。

三、关心职工生活，加强培训，组织学习，注重人才的培养。关心职工就等于关心企业，有一项研究发现，员工满意度提升5%，会连带提升1x.99%的客户满意度，同时也使企业效益提升2.5%，所以我们要让员工快乐的上班，丰富员工的文化生活（组织员工春游、秋游、组织员工乒乓球比赛、羽毛球比赛）加强企业凝聚力和向心力，来提高客人满意度和忠诚度。每季度进行职工满意度调查，由第一季度综合03.提高到综合0.4。

总之，四抓两保一关心提出后，各部门具体深化取得了良好的效果。全年营业收入达到 2190万□gop达到52 %，年出租率达到69%，全年接待散开50000人次，接待团体1848个。

20xx年我们要继续利用客房专业化产品以客人需求为起点，以满足客人需要为终点，提供差异化产品，做到“别无我有，

别有我精”，让客人感受到神舟国际的服务品质、神舟国际的客房品质与众不同，同时我们要抓不足、保效益来赢得市场，占领市场，取得客房收益最大化。一个企业的运作是靠全体员工的团队协作才能够成功，所以要求我们全店员工都要爱岗敬业、讲奉献，努力工作，相互协作，提高服务品质，打造一流品牌，每月一个主题评选优秀员工和推举微笑大使，树立并要力争完成20xx全年任务指标2250万。

所以，请领导放心，神舟国际是一支讲团结、讲奉献、能吃苦、能战斗的集体，我会紧紧围绕着抓效益、抓管理、搞创新、保平安的工作方针开展工作，用优质的服务赢得客人满意，用真诚的关怀赢得员工满意，用更多的经济收益让公司满意。

一、销售部：销售部全年完成预算的21x8万，前台完成300万。3月1日开始订房中心提高房价20-40元，继续推周末特价，特价房提高到478元/天，市场细分，与09年比较全年协议公司达到50%，订房中心达到25%，会议占12%，旅行社占10%，长包房占2%（具体每月分解所占比例）。

二、客房部：提高工作效率，按季节淡旺季应招收临时工，加大做房量，调整到每人14-16间房。行政楼层房间改造会在2月底完成，行政酒廊开启下午茶，行政楼层继续高标准做夜床，全部使用新棉织品，散客继续执行免查房制度。

三、人事部：按照月预算合理用人，招收临时工、小时工，压缩成本提高员工福利，定期培训，加强外语培训力度，做好店领导班子培训。

四、工程、保卫部：节能降耗，保证酒店正常经营，找根源挖潜力，从水、电、能源上下功夫，下大力度对房间进行维护保养。

五、总之，全店对20xx年完成预算2250万有决心，对gop全

年完成54%有信心，为神舟商旅做出更大的贡献。

## 物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划篇五

一是加大宣传力度，宣讲开展班组安全活动的重要性，让车间每一个员工都从思想上真正认识到班组安全活动的意义，明确开展班组安全活动是国家、企业及每一个员工的需要，确实提高员工的安全意识，车间班长工作计划。

二是车间指导帮助，跟踪督促。引导各班组有计划、有步骤地组织班组安全活动，要求活动必须达到有形式、有内容、有记录，并收到好的效果，让班组每一个成员都能从中有所收益、有所启发能够将它运用到实际工作中去。

三是不断总结，查找不足，不断完善。

在六月初，第一次组织班组安全活动时，班长、班员都感到很盲目，不知所措，在活动中只是车间、班长针对存在的问题讲一讲，班长念一念有关法律、法规及安全知识。这不免有些流于形式，或有一种说在嘴上、写在纸上，玩弄虚招的嫌疑。通过安环处领导的现场指导，并结合学习安环处下发的《关于开展班组安全活动的指导意见》，车间利用上下班会进行学习，开展了“怎样开展班组安全活动”的讨论，找到了问题与不足。六月下旬，车间班组安全活动有了一个质的飞跃，在二班杨爱军组织的班组安全活动中，班长准备充分，针对习惯性违章展开讨论，班员踊跃发言，都能联系自己的岗位实际，找到自己工作中存在的不足或习惯性违章，从班员发自心底的话，足以看出班组每一个成员对自身存在的不足与习惯性违章有了深刻的认识和改正的决心。三班周永兵组织的班组安全活动开展得更深入更细致，针对各岗位重点部位巡查内容，现场进行了相互学习，回顾了车间三次火灾事故的经过，同时发动不同岗位人员提出了不同岗位的疑问，通过互相提问、互相解答，达到了互相学习、共同提高的目标，让大家知道了户外巡查、岗位巡查、重点部位巡查

的重要性，明确了巡查的具体内容、注意事项，认识到了过去巡查时走过场带来的后果和危害，真正明确了自己在班组安全生产中的职责。

由于车间采取的措施得当，班组安全活动在实践中收到了很好的效果，真正体现了“人人讲安全，事事重安全”的原则。我相信班组安全活动的经常化、持久化必然会确保车间安全生产，促进公司各项管理工作的开展，推动公司快速、稳步的发展。

1、方便统计生产数量：

2、方便物料管控，良品+不良=投入

4、针对出货后之产品，流程卡采用保存放置，方便针对客诉品起追诉作用！

5、针对重点工位作相关品质考核与培训，要求关注重点工位，班长及上级管理加强对重点工位的管控；且对重点工位采用5w/1h理念加以技能及理论培训，一段时间加强督促后，再加理论及现场操作考核，考核上岗后，其上岗员工薪资将与其它员工每月多30—50元不等；另上岗员工来源自上班工作认真表现，且头脑反应较快有很强的学习能力者，人员将由班长推荐产生。

6、针对生产现场不良，建议招聘一部分有潜质开发的年轻员工，要求心态端正，对物理电磁学有一点的了解与兴趣，其工作安排是，协同分析员朱静一同针对生产现场之不良认真做好分析，具体分析要求落实到工位每个实际操作人上，并将要求及时知会不良原因到相关班长身上，相关班长得知讯息后，要求其针对不良作相关纠正与改善动作！最好建议产线使用一内部品质单，要求责任班别班长认真填写及认真落实纠正与预防措施！其发单班别班长作相关工作跟进及处理！针对相关班别班长未认真执行改善对策导致不良或类

似错误再次重演的班长，将要求加以金钱处罚，其罚金将作为制造部内部表现奖励基金使用。

## 物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划篇六

截止10月底，全县产值收入20xx万元以上工业企业预计累计完成工业总产值19.9亿元，同比减少2.9亿元；实现工业增加值14亿元，较上年同期下降10%（现价）。累计完成铜金属量29455吨，同比增长4.87%；锌金属量19138吨，同比增长32.9%；铅金属量960吨，同比增长21%；理论产金1235公斤，同比持平；水泥23.8万吨，同比下降14.6%；熟料25.6万吨，同比下降19.7%。

预计全年规上企业累计完成工业产值22亿元，完成铜金属3.4万吨，同比增长3%；锌金属1.84万吨，同比增长10.2%；铅金属900吨，同比下降6%；理论金1.48吨，同比增长9.3%；水泥25万吨，同比下降20%，熟料32万吨，同比下降13%。从全年主要产品产量完成情况预测来看，除水泥因销售市场疲软造成产量下降以外，其它工业产品产量基本持平或略增，剔除价格因素，预测今年我县工业增加值实际增速同比略增约2-3个百分点，完成工业增加值16亿元，能够完成全年工业增加值增速目标任务。

今年以来，全县工业经济运行总体平稳，受国内外市场有色金属价格持续低迷影响，部分经济指标有所回落，经济下行压力增大。

今年以来，全县工业经济运行总体平稳，受国内外市场有色金属价格持续低迷影响，部分经济指标有所回落，经济下行压力增大。

1. 分析今年产值下降的主要原因有三项：一是受联鑫冶炼厂停产影响造成当前产值锐减2.5亿元；二是受重点工业品价格下跌等因素叠加影响，铜业、华泰、阿山水泥累计减少产

值12093万元。其中阿舍勒铜业1-9月铜金属不含税销售均价3.67万元/吨，同比减少3430元/吨，受此影响，减少产值8931万元；三是受铜、金采选品位下降影响，减少产值8878万元。以上三项因素叠加，影响全县工业企业累计减少产值47967万元，减少工业增加值19202万元。

2. 企业生产要素制约依然突出。阿山水泥受全区市场需求不振影响，造成8月停机一个月。新华水电站受今年气候干旱影响，水流量较往年减少50%，给机组正常发电造成影响。中小企业融资难问题没有得到根本改善，目前县中小企业担保中心每笔80万元规模的小额担保量难以满足我县中小企业贷款需求。

3. 今年新增新华水电、龙源风电两户规上清洁能源企业将在一定程度上弥补矿产品价格下跌的负面影响，提振我县工业经济来年发展信心。

今年以来，我们结合党的群众路线教育实践活动的开展，不断学习和创新，深入调研，提前预测预警，做好工业经济各项服务。

今年以来，围绕加强效能建设、服务经济发展的主题，我委从经济运行分析、项目建设、融资服务方面加大工作力度，并取得一定成效。一是积极做好全县工业经济运行情况的分析、预测和监控。建立了经信系统经济运行月分析例会制度，及时掌握工业企业的生产经营及重点工业项目建设情况；二是围绕全年目标任务，进一步加大对工业经济运行的目标管理和组织推进力度，跟踪预测主要目标任务完成情况，正确把握工业经济发展趋势；三是开展调研，积极为企业排忧解难。今年重点帮助阿舍勒铜业、阿山水泥、新吉贸易等企业协调解决在优惠政策享受、产品认定等方面存在的困难和问题。

今年以来，我们加强项目跟踪管理，强化服务和协调，积极



帮助重点项目解决手续审批、贷款协调等实施中的困难，重点工业项目顺利推进。今年共组织实施重点工业建设项目14项，其中新开工项目9项，续建项目2项，重点前期项目3项。

续建项目阿舍勒铜业深部开拓工程新主井井筒掘砌已完成，新副井累计完成掘砌1064米，还剩167米施工到位。项目总投资4.98亿元，已累计完成投资2.8亿元。其中当年计划完成投资8609万元，实际完成投资5863万元。

阿舍勒铜业二期配套工程新尾矿库项目已完成初期坝、副坝、坝底排水管涵基槽清理，完成收集池开挖、垫层浇筑，完成坝底排水管涵浆砌毛石砌筑，当年计划完成投资11502万元，已累计完成投资20xx万元。

阿舍勒二期配套1200t/d锌尾选铜项目已完成2号毛石砼挡土墙浇筑，完成原矿浓密池基础及一层框架柱，完成磨浮厂房基础开挖及垫层施工，磨浮厂房钢构月底进场。计划年底完成主厂房基础框架及主要设备基础□20xx年2月试产。当年计划完成投资1500万元，已累计完成投资1283万元。

萨尔朔克铜锌多金属矿深部开采项目井筒施工至800水平，深度392米。

金坝矿山开发项目完成罐笼井掘砌150米、风井掘砌110米，计划至年底罐笼井掘砌300米。当年计划完成投资5000万元，已完成投资1500万元。

正元矿业新竖井项目完成竖井掘砌268米，计划至年底竖井掘砌400米，累计完成投资1430万元□20xx年底完成二采区竖井扩建。

吉勒布拉克水电站已实现并网发电，阿山水泥窑烟气脱硝工程已调试生产。

一是循环经济工业园已完成选址，新疆博联工业研究院正在编制xx县产业规划，10月中旬已完成规划初稿。已与新疆环境保护技术咨询中心联系编制工业园区环境影响评价报告，与地区水利勘察研究设计院初步对接，委托其编制工业园区水资源论证报告。二是完善物流园基础设施建设，引导企业合理入园。截至目前园区已入驻36户企业，其中17户在建。

一是做好项目资金争取工作。截止目前，已为康元生物、新吉落实自治区、地区外经贸区域协调发展促进资金170万元，为两户中小企业服务中心落实自治区中小企业发展专项资金35万元。二是积极为企业融资做好协调服务工作。做好中小微企业资金需求调查，今年通过地区担保中心为雅居床服等6户中小微企业解决贷款1740万元。三是组织企业参加各类培训，加强企业人才培养工作。今年共组织10户企业及部分少数民族刺绣合作社参加自治区和地区举办的中小企业银河培训，累计受训人数50余人。

## 物价局明年工作计划 物价局社区宣讲工作计划篇七

根据局的统一部署，我分局目前正在草拟劳动保障监察业务下放管理的细化方案，市直各类企业将下放到蓬江、江海两区管理，我分局的工作职责将会发生很大的变化，工作重点转为加强督查指导，协调处置重、特大案件。我分局将根据工作实际情况，重新定位我分局的工作范围，同时明确两区的管辖范围，协调两区做好市直各类企业下放管理后的衔接工作。

20xx年，我分局将积极推进劳动保障监察两网化工作，构建横向到边、纵向到底、责任明确、跟踪及时的覆盖城乡用人单位的劳动保障监察执法网。同时在此基础上，进一步提高劳动保障监察工作的信息化程度，建立具有信息共享、数据比对、动态监控、预警预测等功能的劳动保障监察监控管理平台，使我分局能第一时间掌握各市区劳动纠纷投诉举报及处理情况，进一步提高我分局对全市劳动保障监察工作的宏

观调控能力。

### 三、加强培训，进一步规范执法程序

管理职权下放后，我分局将更加着重于监督和指导性工作，将进一步探索如何提高我市劳动保障监察的执法效能：一是建立培训制度。首先是建立劳动保障监察工作经验交流制度，每年定期或不定期召开经验交流会，或采取其他方式，组织各市、区相互交流劳动保障监察执法工作经验，研讨工作中遇到的新情况新问题等。其次是建立兼职劳动监察员培训制度。严格兼职劳动监察员证的发放程序，明确必须参加市统一组织的培训学习，考试合格才能领取兼职劳动监察员证。二是进一步规范执法程序。目前我市在劳动保障监察文书制作、执法程序等方面都参差不齐，影响了我市劳动保障监察工作的质量和公众威信力，我分局将通过制定相关文件和法律文书范本等方式，逐步统一全市的做法，提高劳动保障监察工作质量和效率。

### 四、建立灵敏快速切实有效的劳动保障监察机制

今年，我分局草拟了《江门市防范和打击企业欠薪逃匿行为的实施意见》、《江门市建筑业农民工工资支付与实名制管理指导意见》、《江门市处置劳资纠纷突发事件预警和应急预案》三份文件，年内将出台实施。这三份文件的实施，将大大提高我市对欠薪逃匿行为的防范和处理能力，进一步加强对建筑施工企业的管理和监控力度，同时，也明确相关部门的职责，对于进一步健全我市灵敏快速切实有效的劳动保障监察机制，继续完善工资支付监控机制提供了很好的基础。明年，我分局将认真贯彻落实好上述文件，并根据执行的情况，制定相关的实施细则。同时，指导各市、区加强劳动保障监察日常巡查和专项检查工作，认真落实劳动保障违法行为举报投诉制度，及时查处各种违法行为。

根据上级的要求，加强人力资源社会保障信访维稳工作，认

真落实信访维稳排查、信访重点问题领导包案等各项信访工作制度，努力化解矛盾。同时，认真做好建立人力资源社会保障法制工作联系点，人力资源社会保障行政复议和行政应诉等各项工作。