

2023年外事办工作规划(优秀7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

外事办工作规划篇一

按照县委、政府的统一安排部署，在上级业务部门的指导下，结合我县实际。为搞好我县动物卫生监督工作，特制定以下工作计划。

在新的一年里不断创新工作思路，改进工作方法，锐意进取，认真学习贯彻执行新修订的《中华人民共和国动物防疫法》，《畜牧法》及肉食品质量安全监管等相关法律、法规，努力提高执法人员素质，熟练掌握工作程序和操作规程，明确责任，认真履行工作职责，严格执法，规范执法，增强队伍战斗力。

四是面向社会宣传、增强公民运用法律保护自身合法权益意识，通过广泛深入宣传，不断提高全社会对新修订的《中华人民共和国动物防疫法》等法律、法规的认识水平和动物卫生监督工作的支持力度，逐步形成领导重视，部门支持，经营者理解，社会拥护的兽医卫生监督工作新局面；同时充分发挥舆论监督的作用，邀请有关新闻单位对要案，典型案例，适时报道扩大动物卫生监督执法的效果和影响；结合科技三下乡宣传工作，开展养殖及畜产品安全技术培训六期800人次，计划发放宣传材料6000份，组织技术专业人员接受群众咨询，营造全社会关心和支持动物卫生监督执法的良好氛围。

搞好此项工作是保证我县畜产品质量安全做好整治工作，保持长效监管制的重要内容。

- 1、加强全县14个主要集贸市场畜禽及其产品交易的监督检查，查证验物对违法经营者实行教育和处罚相结合的原则，使生产者、经营者知法、守法、依法、诚信生产和经营；依法查处和打击非法生产、经营、保护人民群众的合法权益。
- 2、从年初开始全面开展对县城乡（镇）集市监督检查，加强日常监管，防止假伪劣兽药、饲料及饲料添加剂流入市场，确保质量安全。
- 3、全面完成市监督所统一安排的抽样检验工作完成各类标签的抽检验证工作。
- 4、加强对养殖大户特别是50头以上规模饲养户饲料生产及添加剂的监管加强对违法使用违禁药物（瘦肉精）等监测力度，全年计划开展“瘦肉精”监测农户60户监测生猪600头，保障公共安全。

加强完善《动物诊疗许可证》、《动物防疫合格许可证》、《兽药经营许可证》的审核、审验和发放，全县各乡镇一年至少两次以上组织查验证照。

- 1、按照县委、政府的统一安排布署，完成《管理责任状》所规定的部门工作职责，精心组织，抓落实、重实效，积极配合参与完成各类专项整治及检查工作，做好信息收集、报表、材料上报工作。

- 2、完成年度目标考核（部门工作检查验收）

在认真总结去年工作的基础上采取强有力的保障措施，规范技术要求，适时上传有效数据，努力解决工作中出现的新情况，新问题，切实按照我县畜禽可追溯体系建设工作。

总之我们要以饱满的工作热情，与时俱进、勇于开拓的创新精神，不断总结完善工作经验和方法，为我县畜牧业生产和

经营者提供坚强的法律支持和良好服务，为我县畜牧业健康稳定发展做出贡献。

外事办工作规划篇二

一、仓库保管员的工作

2、负责所有有关原辅材料、中药材、危险品、化试、冷藏物品等的入库、出库工作，按标准操作程序和标准管理制度做好各项工作及记录。

二、配合车间生产

2、配合以上各车间的领料工作，及时填写货位卡，分类帐，核准现场物料等，做到帐目清晰，可查。发现问题及时汇报，改正。

三、配合gmp的认证

1、配合做好了各车间gmp认证所需大量的调帐工作；

3、配合化验中心做好现场核准工作。

四、负责仓库洁净区的管理和清洁工作

1、做好洁净区空调机组的维护工作；

4、分料后，做好清洁工作及清场记录。

五、配合其他的工作

1、负责中药材外加工所需材料的入库，领料工作及相关记录；

4、配合化验中心的取样工作；

5、每月协助财务做好盘点工作；

6、配合成品保管员做好出库、退货、搬运工作，辅助包材保管员做好日常工作。

以上为本人工作总结，请领导批评指正。

外事办工作规划篇三

1、按照学校工作计划围绕中心工作，进一步发挥艺体组的专业优势，积极推动各项工作的圆满完成。

2、加强各项政治、业务学习、使教师进一步掌握提高新概念、新方法、新知识，利用教学平台出色的完成日常教育教学工作。

3、音、体、美的教育教学工作是学校教学工作最具有生机、最具有活力、最具有影响、最具有吸引力的工作；因此，加强音体美的教育教学是创建一个文明、活跃、兴旺校园的根本教育，更能维护和提高学校声誉。

1、加强学习,更新观念,充分认识课程改革的重要性和艰巨性,认真学习新课程标准,加大对学科课程改革实验的力度。

2、结合常识组各学科特点,以教科研为先导,推进教学改革。重视学生的主体地位,关注学生个体差异与不同需求,确保每一个学生受益。激发学生的学习兴趣,培养学生学习的意识。

3、为让每一个孩子都接受良好的教育,我们应重视课堂教学。为提高教学质量,常识组教师应认真备好课、上好课、抓好常规教学,严格按照课程表上课,不得随意调课、停课,应遵循学生认知规律,构建扎实、有效、活泼的课堂。在教学过程中应重视安全保护措施,家庭作业认真书写、认真,教

师要及时批改；美术教师要注意美术作业的设计、批改、突出个性。

4、本学期常识组要积极进行组内听课活动，教师一学期争取上一堂教学研究课，要体现教师对新课标、新理念的理解，特别是课题组成员应该加倍努力，组内教师要互相评课，互相研讨，上好课题教研课。

为进一步提高知识水平和业务能力，更好的适应教育改革和教学需要，本学期将开展多种教学活动。采用教研课等形式，本组教师将相互交流，取长补短，同时听取其它学科老师的课，吸取经验、好方法，不断的提高教育教学水平。本学期虽然时间短，但各种竞赛多。如书画作品展，“六一”庆祝活动。我们将认真准备、组织、训练和比赛。力争取的好名次，为学校争夺荣誉。

常识组每一位成员都已经意识到凭啃老本的经验教学跟不上日新月异的知识更新，必须开展各种形式的自我学习活动，才能立足于三尺讲台。该学期常识组继续坚持每次业务学习普通话训练以及各项基本功训练，所有成员要加大电脑使用的熟练程度培训，校本培训工作要做的实在，力争使每一位成员迅速转化为学习型的现代教师。

二、三月份

- 1、根据教研组工作计划，制定各学科计划。
- 2、做好中小学书画比赛的准备工作。

四月份

- 1、配合少先队劳动者之歌学生合唱、教师独唱比赛
- 2、组织开展常规教学检查。

五月份

- 1、参加中小学书画赛。
- 2、配合少先队组织快乐的童年“六一”联欢会。

六月份

- 1、校本培训工作检查。
- 2、学期末教学常规检查。
- 3、制订各学科工作总结。

外事办工作规划篇四

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

- 1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。
- 2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。
- 3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。
- 6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。
- 7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。
- 8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵

制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司

形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

外事办工作规划篇五

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

外事办工作规划篇六

为更好地推进社区精神卫生工作，提高精神病人工作水平，检查总结精神病工作的经验，争取在新的.一年里将精神病人工作做的更好，明确责任制，专人负责，努力完成工作目标保障精神病基本生活，改善精神病人生活状况，优化精神病人参与社会生活环境。

按上级主管部门的要求，做到情况清，台帐清，对无劳动能力精神病人的生活保养做好服务与管理工。依照国家政策，继续做好精神病人困难和无劳动能力精神病人享有基本生活保障，做好精神病人贫困户春节慰问工作，利用街道劳动保障所、救助站、社区网络、社区志愿者等开展广泛的社会化帮扶精神病人活动，切实为精神病人办实事，解决生活困难。

充分利用社区资源，开展各具特色的社区精神病人工作，把精神病人康复、职业培训、法律援助、生活保障纳入社区建设开展精神病人各种康复活动，完成康复指标任务，争创精神病人工作示范社区。

丹峰林业局所管辖的小区内，精神病人较少，精神病人的程度各有不同，社区工作人员将做好调查、摸底、掌握实情，并进一步做好服务工作。精神病人工作任重道远，我们将认真贯彻上级主管部门的有关精神病人工作，有关方针政策，把精神病人工作做的更好。

外事办工作规划篇七

（一）切实加强分析调度和风险防控。建立健全市管企业经济运行分析制度。加强企业经济运行监管，完善定期分析预警制度，开展月调度、季分析活动，及时掌握企业经济运行态势。完善经济运行风险防控体系，建立风险预警制度，提高经济运行风险预警和应急处置能力。继续完善服务企业制度。重点是要完善“领导干部联系服务企业”和“处室联系服务企业”等工作制度，深入企业开展调查研究，主动服务，帮助企业解决问题，共同促进企业健康发展。

（二）深入推进企业管理创新和降本增效。一是推动企业开展企业内部、行业内部的对标工作，促进企业向国内外优秀企业对标，不断发展完善管理创新机制。二是进一步强化向管理要效益的理念，推进战略、采购、投资等方面的管理提升。建立企业全面预算管理体系，完善企业资金集中管理制度。保持企业现金流量稳定，实行现金流量、资产负债率、速动比率等对标预警制度。三是学习推广青啤精细化管理的先进经验，在企业内部全方位扎实推进降本增效。实行成本费用行业对标制度，加强成本费用预算控制，促进企业内部挖潜、压缩成本，提升资产盈利能力。

（三）加快产品、产能去库存化，大力开拓市场。一是加快

产品去库存化。完善供应链管理，减少产品、原材料库存，缩短资金周转时间。加强应收账款管理，增加经营现金流，提高资金利用效率。二是加快产能去库存化。坚决淘汰落后产能，坚决避免单纯扩大生产规模的项目投资。大力实施差异化战略，研发设计新产品，创造新市场。三是加大市场开拓力度。积极转变观念，创新营销模式，加强渠道建设，优化国内外市场布局。树立“市场第一”理念，支持企业大力开拓市场，确保重点市场，巩固已有市场，开发目标市场，抢占新兴市场，不断提高市场占有率。

（一）充分发挥在城市发展战略中的支撑作用。一是推动投资公司积极融入“三城联动”。推动国信集团加快实施蓝色硅谷软件园、孵化器、海洋科研院所的建设；加快城投集团对红岛区域的一级开发；推进华通集团组建华通高新发展集团，聚合一批软件孵化企业，搭建“产业引导加创投”孵化发展示范平台。二是加快提升海空港的承载能力。推动**港集团高起点建设集物流、商流、信息流、资金流于一体的第四代世界强港。组建**机场公司，高起点启动**国际机场建设。三是积极推动城乡统筹开发。支持**社区建设投资集团积极承接镇级平台专项资金，加快推动参与新农村社区建设。

（二）充分发挥在“全域统筹”中的民生保障作用。一是按照我市新一轮城市发展战略关于全域统筹的要求，加快扩大民生服务供给能力，全面提升民生服务质量，不断完善“充足、高效、优质、安全、可持续”的市政公用服务体系。二是进一步理顺水务集团体制机制，制定切实可行的发展战略规划，加快推动企业上市步伐。支持热电能源集团加快推进供热、燃气资源整合，切实提高供热、燃气的覆盖面和运行质量。三是加快青岛地铁集团组建工作，推进崂山、城阳、高新区公交一体化运营，做好与地铁、海底隧道的公交衔接。四是组织相关企业参与棚户区改造项目，加快缩小南北发展差距，改善北部居民的住房生活质量。

（三）充分发挥在先进制造业、战略性新兴产业的引领作用。

一是加快战略性新兴产业布局。依托重点企业和品牌企业，加强资本注入和国有资本收益再投入，集中培育新能源、新材料、新一代信息技术、高端装备制造等领域产业。重点支持红星化工深入发展新能源材料，澳柯玛发展制冷产品，海信集团发展光电信息产业等。推进华通机电与中国航天科工战略合作，大力打造航天科工高科技产业基地。二是支持企业借助与中央企业以及国内外大企业战略合作的契机，引进具有战略支撑作用的先进制造业项目。重点推动市管企业积极参与商务飞机整体组装、瑞典萨博汽车等先进制造业项目；促进海湾集团引入战略投资；推动青钢集团搬迁改造。

（一）突出招商引资推动股份制改革。一是跨地区、跨行业、跨所有制引进战略合作者，重点引进全球500强、全国500强和行业龙头企业，提高产权多元化水平，实现企业转型升级。重点推动**港集团、海湾集团、红星集团引入战合作者，进一步优化企业产（股）权结构。二是继续推进市管企业与中央企业加强战略合作，充分利用20xx年两次与中央企业恳谈合作打开的有利局面，重点推动与中央企业合作项目及时落地。三是提升招商引资的层次和质量。提高先进制造业和战略性新兴产业在招商项目中的比重。围绕产业上下游配套项目，实行定向招商、以商招商、产业链招商，引进有助于延伸供应链的战略资本，打造完整产业价值链。

（二）突出资源整合提升投资公司档次。一是按照“主业突出、管理现代、运行良好、带动力强”的要求，对政府投资公司进行深度的业务和资源整合。国信集团突出金融发展、蓝色硅谷建设及城市功能开发三大板块，城投集团突出城乡统筹开发和旅游产业发展，华通集团围绕金融服务业与产业引导推进高新产业和资本融合。二是加快组建青岛国际控股集团，引入国际基金运作理念和国际化专业团队，吸引国内外大型金融资本合作，通过私募股权投资基金模式筹集社会资金。三是探索建立社会公益项目赎回机制，将政府投资公司等企业出资建设的涉及教育、体育、医疗、卫生等领域的社会公益项目，由政府逐步出资赎回，恢复其社会公益性。

（三）突出上市融资提高资本运作能力。一是按照储备一批、培育一批、辅导一批、上市一批的规划目标，加快企业上市融资步伐。积极支持符合条件的企业开展资本运作，扩大直接融资的规模和比例，重点推进**港集团、青岛银行的上市工作；推动海信集团、澳柯玛、海湾集团的优质资产分拆上市；推动**碱业、红星发展两家上市公司的股权重组；推动青食股份集体股权置换工作，及时清除上市障碍。二是探索推动基础设施资产证券化，研究推动供气、污水处理等基础设施通过发行资产支持票据〔abn〕等手段实现证券化的途径。按照上市公司要求规范组建水务集团、热电能源集团、地铁集团，创造条件促其尽快实现整体上市的目标。

（四）突出资本有序进退优化布局结构。一是整合企业上下游资源，加快从一般性竞争领域的退出，推动国有资本向公共服务领域、特色优势产业和战略性新兴产业集中。重点推进益佳集团、青钢集团华美公司的改制退出；规范企业的国有股减持工作。二是全面推动市管企业及其控股企业所持小比例股权退出工作，切实提高国有资本运营效率。推动青岛制革总厂等企业的产权转让。三是强化投资和并购管理，适时扩大境外投资合作，把握时机收购境外优质资产、先进技术和营销网络，走低成本扩张之路。支持海信、青啤等企业加快海内外产业基地布局。

（一）提升企业自主创新水平。一是进一步优化自主创新扶持奖励政策，推进自主创新扶持体系建设。探索建立企业科技创新的中长期激励机制，鼓励企业在薪酬管理上向自主创新骨干人才倾斜，夯实创新基础。支持海信集团实行股权激励试点，引入高端技术人才。支持国有及国有控股的高新技术企业在国内外证券交易所上市。二是加大国有资本经营预算对自主创新的投入力度，支持企业实施技术改造，推进企业研发中心建设，推进高端创新平台和技术联盟建设，加强产学研攻关。三是学习推广海信技术立企经验，支持海信、青啤建立国家实验室，推进朗讯研发中心建设。

（二）提升商业模式创新水平。引导企业树立“一个理念”，即为客户创造价值的理念；强化“两个支撑”，即以信息技术和自主创新能力为支撑；突出“三个重点”，即突出产业产品结构调整、内部运营体系调整和盈利渠道调整，加快商业模式升级和品牌建设，以商业模式创新提升企业核心竞争力。制造类企业要加大科技创新和商业模式创新的融合，实现由产品制造向系统设计集成和提供整体解决方案转变，推动生产性服务业快速发展。要突出产品质量、科技含量、服务创新，努力扩大品牌的知名度和附加值，不断增加品牌产品的市场占有率。

（三）提升企业生态文明水平。一是认真落实党**大关于推进生态文明、建设美丽中国的精神，充分发挥机场、港口、能源、海信、啤酒等骨干企业的标杆示范作用，全面践行绿色低碳发展理念，强化节能减排刚性考核要求。二是按照节能环保的要求，加快大企业搬迁改造。重点推动海湾集团、青钢集团重组搬迁工作，落实各项配套政策，加快“退城进园”步伐。三是加快推动传统产业与信息化深度融合，提高传统产业的信息化水平，实现企业生态、智能化发展。

（一）以董事会建设为中心完善公司治理结构。加强企业董事会建设，落实出资人授权制度，逐步把决策权限下放给成熟的企业董事会。推动企业严格落实《公司法》、《公司章程》等规定，健全企业董事会下设的战略规划、薪酬管理、审计等专门委员会制度，依法行使企业董事会的权利和义务，使董事会真正成为“治理中心、决策中枢、责任主体”。完善企业重大事项报告制度，建立健全企业董事会年度工作报告制度，规范出资人职权。

（二）以经营业绩为目标强化激励约束制度。完善经营业绩考核与薪酬管理机制，建立企业负责人部分绩效薪酬预发放制度和地方税收增量激励机制，实施风险绩效年薪和50%任期激励奖封存制度，积极开展经济效益增量收益激励和岗位分红权激励等中长期激励试点工作。强化分类考核与对标分析，

督促企业向先进企业看齐。

（三）以规范程序为重点完善监管工作机制。严格落实国有产权公开进场交易。进一步理顺评估备案分级管理体制，加强对市管企业评估备案工作的监督指导。健全资本经营预算制度，建立起国有资本经营预算项目库，完善预算资金拨付工作流程和预算资金专项管理办法。探索完善外派监督工作机制，强化日常监督、专项调研、年度监督检查，加大发现问题整改工作力度，进一步提高外派监督机构监督效能。

（四）进一步完善委托监管体制机制。认真贯彻落实市政府出台的《关于对部分市属经营性国有资产实施委托监管的意见（试行）》，按照市属经营性国有资产实行以（）“出资监管为主+委托监管为辅”集中统一监管的体制架构，进一步健全委托监管制度，做好委托监管各项工作，逐步将市属经营性国有资产纳入集中统一监管。

（一）加强企业党的建设。深入开展学习贯彻党的**精神的活动，全面加强企业党的思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设和制度建设。加强基层党组织建设，巩固扩大“创先争优”活动成果，扎实推进“强基工程”。加强党风廉政建设，结合惩防体系建设新的五年规划的制定实施，切实抓好领导作风建设和预防xx工作。深入开展社会主义核心价值观学习教育，扎实推进文化强企建设，完善文化交流共享机制。

（二）加强企业社会责任建设。强化企业社会责任意识，督促企业全面履行社会责任。加强信访稳定工作，畅通职工群众信访渠道，强化预警和应急机制，及时做好重点信访案件的办理工作。完善劳动用工与收入分配调控机制，切实维护职工合法权益。关心职工生活，妥善解决职工困难，统筹做好破产、关闭企业遗留下来不能推向社会的弱势群体费用保障工作。做好新一轮市管企业调整重组过程中涉及的职工安置工作。

（三）加强机关干部队伍建设。大力加强机关作风建设，以作风的转变，促进机关效能的提高，全面提升机关干部为企业办实事、解难题的能力。组织开展以“创新、服务、聚力、突破”为主题的实践活动，强化治庸、治懒、治散、治慢、治瞞、治拖的工作措施，改进服务质量，提高工作效率。继续开展“寻标、对标、达标、夺标、创标”活动，积极学习先进省市经验，逐项工作对标，制定追赶措施。认真做好行风在线、民生在线和网络问政等工作，树立国资委机关良好的行风政风形象。国资委宣传思想工作总结国资委系统企业开展四好班子创建活动意见先进性教育国资委领导班子整改方案。