

2023年教培行业的工作计划 服务行业工作计划(实用6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

教培行业的工作计划 服务行业工作计划篇一

镇党委、政府加大对服务行业工作的领导，把三产服务业工作作为全年工作的重要内容，并列入各村全年工作，党委分工纪委书记主抓三产服务业，一名党政领导协抓，经常听取全镇三产服务业工作的，适时的拿出工作方案和意见，使全镇三产服务业工作有人抓、有事干、有，不使这项工作流于形式。

政府加大了对三产服务业工作的投入。年初，为了使之成为招商引资的一大亮点，着力建设好一个新?[]xx年，政府投资500多万元在一个月內，建设了?一期工程，并成为?[]xx年，政府又投入200多万元，进行了二期工程建设，努力把景观区打造得更为靓丽，使之作为招商引资的一个。今年前后，连续多场的大将去年改造好的农贸造成破坏，为了使群众过一个欢乐祥和的春节，镇领导和三产办全体人员在市场坚守，保证市场安全运行。春节一过，政府即投入几十万元，改造加固，完善市场的各项功能，改变了原来的脏乱差的现象，极大的方便了群众的生产，丰富了群众的菜篮子，给了群众一个安全、卫生、的购物，《》()。且对原农贸市场的改造正在进行之中，由于政府对三产服务业工作的重视，带动了全镇整个服务业工作的良性发展。

大力招商引资、营造良好的环境，吸引有识之士创办三产服务业企业[]xx年，?村通过积极招商引资，利用原有的村集体

土地，新办了一家民营食品加工企业，年生产能力将达到600万元；?村在原旧址的基础上，也招引了一家食品加工企业，目前进展良好。由于政府在服务管理等方面营造了宽松的投资环境，已有两家大型超市连锁店陆续进驻我镇，既给群众购物带来了方便，又把的管理带进了我镇，推动了我镇的服务业工作向前发展。

为了营造、文明、和谐的经商环境，我们针对三产服务业中的不同行业，不同门类、不同组合相应采取不同的管理服务，对食品、药品行业实行三网服务结构，加强食品药品的安全，以确保人民群众健康为宗旨，对的农贸市场，我们从招标、定摊定点制订市场管理制度入手，加强农贸市场的规范管理。同时，我们与工商、、物价和安监卫生部门一起，对各个服务业门类进行经常性的检查和监督，使文明经商、安全生产、守法经营、守信、不制假、不售假成为每个商户的行动指南，维护公德，注重环境保护，形成良好的经商氛围。

，一个地区的经济能够大发展，取决于这个地区的三产服务业发展平的高低。应该说，我镇的服务业工作水平还处于一个较低的层次上，主要反映在三产服务业企业少，规模小，形不成气候，同时大型的商贸物流企业在我镇也形不成大的市场，难以产生大的规模效益。要解决定个问题，既要有上级领导的重视和增加投入，更要根据市场发展的需求而论证，方能解决我镇三产服务业后劲不足的问题。

为了使我镇的三产服务业有一个新的发展[]xx年，我们将在镇党委、政府的领导下，认真贯彻市委、市政府下达的目标和任务，结合我镇的实际情况，完善我镇的三产服务业规划，以满腔的工作热情、认真的工作态度、高效的服务，努力完成目标任务，为建设。

教培行业的工作计划 服务行业工作计划篇二

过去工作我缺少主动，客户看房都是等到了客户提出来我才

会带着他去看房，但是在六月我改变方法，只要有购房欲望的客户，我都会争取让客户来我们部门看房，经过了多个月的练习，我已经学会了骑电动车，客户看房我也方便带着客户去看房，很多时候说的多不如让客户看到实物，让客户自己去感受房屋的好坏，这比我们说的要管用，毕竟我们房屋都是经过了质量检测，所以也不担心客户有什么不满。对于与我联系但是没有时间的客户，我会主动跟客户说明情况，如果多次沟通，都不愿意来看房，一直推脱，我不能一直为客户预留，而是改变策略，让客户感到紧张，比如有竞争客户，如果客户退缩了，那么说明客户要么是当前暂时没有这方面的需要，要么就是客户拿不出资金。果断舍弃，但是却不能断了联系。多带客户看房，通过这样的方式打消客户心中的疑虑，让客户明白我们的房产是否合适他们。

二、寻找更多优质客户资源

想要取得好业绩，就需要多方面挖掘客户，多渠道寻找潜在客户，为了提高客户的人数，我会注意线上渠道，对于经常浏览我们网页看房的人，主动与他们联系，因为这样做的人大多数都有这方面的诉求，我只要抓住客户心中所想，多沟通，多了解，为以后的工作奠定一定的基础，这需要用到微信，加客户的微信，加的多了，认识的人就广了，客户想要购买房产的时候自然而然就会想到我，同时我也会通过这些平台展示一些优质房产，供客户选择。多一分耐心，让客户在选择的时候找到合适的，同时勤快一些，多与客户沟通，找到客户暂时不购买的原因。拉近客户的关系，让客户信任我，然后在和客户认真做好沟通交流。通过这些手段找到更多的目标客户。

三、礼貌谦逊

改变自己过去的工作方式，在今后工作中注重礼貌，看到客户友善问好，主动与客户握手，多为客户着想，站在客户的角度去思考问题，去为客户分析问题，不断的提高和沟通，

用更高的素质来说服客户，用礼貌打动客户，改变自己过去没有礼仪的沟通，主要以沟通为主，虽然会采取销售手段，但是也会更加柔和，而不是随意的去压迫客户，但是也得有自己的原则作出自己的判断，用良好的素质和礼貌来与客户沟通。

教培行业的工作计划 服务行业工作计划篇三

20xx年到了，该对自己的工作做个具体的工作计划了，这样在开展工作的`时候才能有条不紊的展开，达到共赢的效果。

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

1、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

2、细化出货流程，确保商品的出货质量。

3、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

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至的。

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。要经常对自己说我是的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服，为公司做出自己的贡献。

20xx年，为了充分发挥自己的积极性，实施多劳多得，不劳不得，实干加巧干，确保本月的销售工作计划能如期完成，故写下工作计划。

教培行业的工作计划 服务行业工作计划篇四

一、懒惰心里。

一天就几个小时的工作时间，一晃的功夫就过去了，有时候感觉自己还是太懒，这也是上学时候养成的散漫习惯。

记得我看过一部电影《当幸福来敲门》，威尔史密斯主演，我看到了自己的身影，也学到了很多，他为了多争取点打电话的时间，话筒从不放下，从不喝水，就抱这一本黄页打电话，争取和客户见面的机会，最后他成功了。

这部电影我感触很多，也给了我很多动力，他工作的态度，积极奋进的精神，是我一辈子要学习的。

二、找客户的方法还有待改进。

都说十封邮件不如一次电话，十次电话不如一次面谈。

我觉得，打电话的真正目的还是为了争取见面的机会，为了更好的发展，前期的投入是值得的，但是这并不代表盲目的拜访，要跟据实际情况，计划好拜访时间，线路，使自己在得到收益最大化的基础上，减少自己的开销。

三、报价的技巧有待改进。

现在正值经济危机，各大船东价格拼的很厉害，而且市场很乱，因此我觉得报价的时候最好打出提前量，并不能像以前那样，以底价+利润的方式进行，我没有固定客户，只能以底价吸引对方。

要知道现在是非常时期，要采用非常手段，比如平报，量大的话负报，但是尺度要掌握好，不然会有不好的影响，还要

写上个较近的价格有效期，以免自己被动。

四、散货和框架的知识还是不足。

这点是由于没有实战经验所致，使得自己对这方面的认识只能停留在表面阶段，和客户谈及这方面业务时，底气总是不足，也是业务知识欠缺所造成的。

新的一年，我要多向前辈请教，努力丰富自己这方面的知识。

五、英语水平的欠缺。

虽然对英语的要求不算太高，但是自己在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自己专业英语的不足，今后的工作中，一定会提高这方面的知识。

六、对老客户的维护有待加强。

说实话，做个客户不容易，但是要维护要更是一件不容易的事，就我自己而言，我走的这几个客户，从来没有回头客，一是客户的原因，二是自己的原因，我要从中找原因了，我希望无论是业务还是操作，都应该对新客户特殊对待，付出12分的维护，只有不断注入新的血液，公司才能发展壮大。

七、平时工作中对报价的整理，客人的跟进，交谈技巧，港口的认识，报关，外贸，财务等的知识都要加强。

总之□xxx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年里，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

教培行业的工作计划 服务行业工作计划篇五

一、理顺秩序，加快节奏

在20__上半年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

二、资源整合、物尽其用

一是创造一切条件，要将各营业站点、某基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将某的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

三、扩大专线、提高业绩

在20__上半年2条专线的基础上，20__下半年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义务、永康、上海等地；某基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心。20__下半年物流公司要在20__上半年某万销售额的基础上完成某万的定额，其中福建专线要突破某万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线某万的定额，某基地物流总包和分流配送要完成某万的定额。

四、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20__年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20__下半年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于某物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑

战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。

我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。

我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20__年的各项任务，再创20__年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

教培行业的工作计划 服务行业工作计划篇六

（一）结构调整初见成效，一批大产品竞争优势明显。重点培育的36个科技含量高、附加值高、出口创汇高、市场占有率高的主导产品，多数技术经济指标和市场占有率进一步提升，成为在国内外市场具有较强竞争力的拳头产品。“九五”末，这些产品的销售产值已占全省医药行业的1/4，并成为创利主体。化学药品出口交货值连续多年居全国首位，抗肿瘤系列、抗生素系列、抗寄生虫系列、甾体激素系列 \square ve及中间体系列、心血管药系列、头孢中间体系列等产品在全国化学药品出口中占有重要地位。

（二）产业组织优化，行业集中度提高 \square 20xx年末，列入“五个一批”的19家企业销售收入和利润总额分别占全行业的60%和55%。海正集团和华东医药集团进入国家520家重点企业行列。6家规模最大的商业企业销售额和利润分别占全省医药商业的30%和50%。这些大型骨干企业成为医药行业发展的支柱。

（三）科研投入加大，技术成果丰硕。“九五”末，全行业研究与开发费用占销售额的比重近3%，高于全国平均水平约2个

百分点。“九五”时期，共开发新药546种次，其中中药一类新药2个，中、西药三、四类以上新药135个。完成国家级各类科技项目24项，省重大科技开发项目13项，省重点科技开发项目24项，省级火炬计划项目22项，省重点技术创新项目24项。全行业科技进步贡献率达55%。

（四）资本规模壮大，投资规模扩张。“九五”末，医药工业企业所有者权益达88.6亿元，比“八五”末增长2.2倍；“九五”时期固定资产投资超过30亿元，比“八五”增长1.4倍。

医药行业成绩显著，但仍存在不少突出问题。一是结构性矛盾较为突出。大公司大集团行业龙头作用尚不显著，中小企业“低小散”状况仍需改善；一般产品雷同较多，低水平重复较为严重；高污染的原料药能力过剩，高附加值的制剂产品水平不高。二是企业技术水平仍然不高。企业技术创新投入、技术与人才储备相对不足，自主创新能力有待进一步提高；大量企业技术装备水平不高，生产工艺落后。三是流通体制与市场经济发展要求不相适应。计划经济体制下的三级批发格局打破后，新的医药流通体系尚未形成，药品流通秩序混乱，恶性竞争严重。

（一）市场需求背景

随着人民生活水平提高、农村市场开拓和国际化程度加深，“十五”期间医药市场需求将保持较快增长，需求结构将进一步调整。据国家行业管理部门预测，未来五年全国药品需求量年均增长12%，到20xx年达2180亿元，比20xx年净增940亿元；国际药品市场需求年均增长8%，到20xx年达5400亿美元。随着医疗卫生事业的发展、城市化进程的加快、医疗保险制度改革推行和药品分类管理制度的实施，非处方药品（otc）疗效确切和价格低廉的药品、列入《国家基本药物》及《基本医疗保险药物目录》的药品，以及适销对路的医疗器械产品等将有更大的市场空间。随着医学、药学及相关学科的飞速发展及其相互影响和渗透，药物资源将得到广泛而深入地

研究，生物技术药物、纳米技术药物、海洋药物、天然药物等一些新兴药物将逐渐崛起并在药品市场中占有较大份额。

（二）产业发展趋势

跨入新世纪，医药行业的发展环境正经历深刻变化，面临新的机遇和挑战。

从竞争格局看：跨国公司大举进军中国市场，医药行业竞争国际化趋势进一步凸现。目前，全国已设立1700多家中外合资医药企业，世界排名前20位的制药公司均已在中国建立独资或合资企业。这既为企业利用外资嫁接改造提供了机遇，也促使市场竞争在更大范围、更高层次展开；既为企业提供了接受技术辐射的机会，从而带动医药高新技术水平的提高，也促使知识产权保护进一步加强，从而增加新药开发的难度。

从政策趋势看：国家药品监管力度进一步加强，医药卫生体制改革进一步深入，环境保护执法力度进一步加大，将对医药工商企业提出了更高、更严的要求，对企业经营方式和行为方向产生深远影响。国家整顿药品市场秩序、建立新的医疗保险制度，将对依靠“高定价、高折扣”和“高进销差率、高费用率”营销方式生存的企业形成较大冲击，对以依靠调拨购进为主、无总代理总经销品种优势、终端销售能力低的商业企业产生较大压力。可持续发展战略的实施，环保监管的加强，也将使高污染的原料药生产企业丧失生存空间。

从加入世贸组织的影响看：长远分析，加入世贸组织有利于医药管理体制进一步与国际接轨，促使医药企业进一步转换经营机制；有利于进一步加强医药新产品研究和知识产权保护，借鉴国际先进的医药技术和管理经验，也有利于具有比较优势的化学原料药、中药、常规医疗器械产品进一步占领国际市场。短期分析，加入世贸组织后关税降低、药品知识产权保护加强、开放药品流通业，将对药品流通和企业技术创新产生较大冲击。

总的看，“十五”时期，随着医药科技的进步、药品需求的变化，特别是我国加入世贸组织后产业竞争日益激烈，医药经济格局将发生深刻变化。面对复杂的国内外环境，准确把握形势，抓住发展机遇，加强政策引导，保持快速发展，提高增长质量，是浙江医药行业“十五”规划所要解决的主要问题。

（一）总体要求

以加快发展为主题，以提高竞争力为目标，以接轨国际为方向，突出技术创新、体制创新和管理创新，促进结构优化和产业升级，在高新技术产业化、中药现代化和扩大化学原料药优势上取得较大进展，实现从医药大省向医药强省的转变。

医药强省的内涵是：规模大、技术强、素质高、效益好。

规模大——进一步聚集资本、人才、技术和信息，进一步保持经济总量在全国同行的领先地位，进一步发展一批企业规模居国内领先地位的骨干企业，进一步形成一批在国内外具有较强市场竞争力、控制力的拳头产品，进一步扩大区域产业优势。

技术强——坚持“科学技术是第一生产力”，完善企业技术创新机制；开发一批专利技术和行政保护的高新技术产品；建立一支具有创新能力的企业科技队伍。主要产品在国内确立技术优势，部分产品达到或超过国际先进技术水平。

素质高——企业的技术创新能力、市场开拓能力、综合管理能力和员工整体素质全面提高，部分企业逐步由规模化、集约化、集团化向集成化方向发展；医药行业的高科技特点进一步显现。

效益好——形成低成本、高效益的行业，重点企业资产负债率达到国际划分的安全型企业标准；科技进步贡献率、销售利润率、资本利润率等技经指标达到全国同行先进水平。

（二）主要预期目标

1、总体目标

医药产业层次和运行质量显著提高，形成以知识经济为支撑、以可持续发展为导向、以高素质企业为骨干的现代化产业；全面接轨国际，某些领域处于世界领先地位，部分产品能控制国际市场；经济效益和环境效益同步发展，初步建立起医药强省的框架。

2、经济规模和增长质量目标

“十五”时期，医药工业总产值、增加值、利润总额和医药商业销售总额均比“九五”时期翻一番以上，年均增长速度保持15%左右；增长质量进一步提高，到20xx年，净资产利润率达15%、新产品产值率达50%，科技进步贡献率达65%。突出观念创新，推动制度和机制创新，带动技术、管理和市场创新，企业竞争力全面提高。

3、经济结构目标

（1）产业结构方面。到20xx年，中药产业占全省医药工业销售收入的比重从20xx年的15%左右提高到30%以上，医疗器械产业的比重达到10%，生物药品产业的比重达到5%。

（2）企业组织结构方面。工业领域：按规模形成三个层次的骨干企业。第一层次：3家企业年销售收入超20亿元，其中1家超30亿元，2-3家开展跨国经营；第二层次：10家企业年销售收入达10-20亿元；第三层次：20家企业年销售收入达5-10亿元。三个层次的企业销售收入占全省总销售收入的75%以上。流通领域：发展年销售收入达20亿元的大型区域性批发企业5家；鼓励大型批发企业跨地区兼并市、县级批发企业，市、县级批发企业改组为区域性基层配送中心，形成完善的区域性配送网络。

4、接轨国际目标

3-5家企业发展成为在研究、开发、生产和销售等方面具有跨国特征的现代制药企业；制剂技术与产品上取得突破，国际竞争力明显提高，实现药品出口结构由原料药向制剂的战略转移；重点培育的品种技术接近或达到国际先进水平。

“十五”时期，医药行业发展的关键是调整产业结构、培育特色优势。以浙东南化学原料药出口基地、中药现代化工程、医药高新技术产业化工程“三大工程”为抓手，突出重点，创出特色，全面推进产业结构优化升级，逐步实现化学药品、中成药和医疗器械的协调发展。加快高新技术成果的产业化，加大利用高新技术和先进适用技术改造现有主导品种，巩固和扩大化学药品的优势；加快实施中药现代化工程，努力形成新的增长点；加快医疗器械的调整提高，向光机电一体化发展。重点培育一批独家或少家生产、科技含量和出口创汇高、销售额在2亿元以上、国内市场占有率在20%以上的主导产品，形成以规模化产品、专利产品以及行政保护产品为支撑的产业格局。

（一）建设浙东南化学原料药出口基地

以台州椒江入海口两岸开发区为中心区域，并辐射金华、绍兴等地的若干重点企业和工业小区为卫星区，规划投资100亿元，建设国家级浙东南化学原料药出口基地。着眼于高起点高水平，培育一批具有国际领先水平的化学原料药和中间体产品，进一步突出区域集约化优势；顺应经济发展与自然环境和谐统一的要求，坚持环境综合达标治理，实现可持续发展。经过5-10年的努力，建成我国主要的化学原料药及中间体生产基地，建成以一批在国际上品种规模最大、生产成本最低、产品质量最高的化学原料药产品为依托的世界级化学药生产基地。同时，发挥多种所有制优势，加速实施企业战略性重组，大力扶持优强企业，发展一批年出口额超过2-3亿美元的大型企业集团。争取基地全部建成后，年出口达到50

亿美元，占全球化学原料药市场份额约25%。

在集中力量建好浙东南化学原料药出口基地的同时，全省的化学原料药工业突出两个发展方向：一是努力改造提高具有竞争优势和潜在优势的品种，进一步提高现有主导产品的各项技术、经济指标。研究应用头孢菌素抗生素的关键中间体7-aca和7-acx的大规模生产技术；广泛采用高产菌种，提高现有发酵品种的发酵水平和后处理技术；提高合成、半成药生产水平及维生素e的生产工艺等关键技术水平，提高普利类他汀类、奥美拉唑等合成药的工艺水平；加强甾体激素的资源开发，运用手性药物合成技术，解决目前存在的消旋体拆分和消旋体处理等难题；加强对头孢曲松、扑热息痛等大品种的结晶工艺技术研究，实现计算机辅助控制和操作。二是着力开发高附加值、高市场潜力、高技术含量的新品种，发展一批新的经济增长点。紧跟国际药品开发进程，加快仿制一批国外专利失效或即将失效的产品，特别是新型生物及化学药物，并迅速产业化，努力缩短与发达国家的差距，积极占领国内外市场。

（二）建设中药现代化工程

在继承和发扬传统中医药特色优势的基础上，充分利用现代科技的方法和手段，借鉴国际通行的医药标准规范，研究开发符合现代用药习惯、适应国内外市场要求的中药产品；以药材生产、中药工业和中药科研现代化为重点，建立科工农贸一体化的中药产业体系，培育一批具有较强市场竞争力的企业集团；加快中药现代化进程，中药产业技术水平大幅提高，传统中药产业的比较优势进一步转化为竞争优势。”十五”期间，全省中药现代化工程规划投入30亿元。争取到20xx年，中药工业销售收入达100亿元，经济效益居全国前列。

中药现代化工程主要从药材生产现代化、中药工业现代化、中药科研现代化三个方面着力，实现传统中药产业向现代中药产业提升，促使中药产业化、国际化水平显著提高。

—推进药材生产现代化。推进药材生产的规范化和标准化，大幅提升药材生产产业化水平。实现大宗、地道中药材和重点中成药品种所用中药材规范化生产，显著提高中药材质量和产量。以产地品质管理为中心，有重点地推行药材种植管理规范[gap]建成5个以上符合gap要求的种植示范基地，全省药材规范化种植面积超过30万亩。积极推广应用生物技术和新型育种、栽培技术，发展名贵中药材种植，创建优质药材品牌。

—推进中药工业现代化。突出中药提取、饮片、成药三个关键环节，全面提升技术、工艺、装备的现代化水平。建成5个以上中药提取物加工基地，实行中药标准提取物产业化生产；发展一批中药饮片名牌，建成3个以上现代化的中药饮片加工基地，以“浙八味”为重点，建立2个以上中药单味浓缩颗粒饮片生产点；开发一批中成药新产品，规划研究1个以上一类中成药新药，5个以上二类中成药新药，及20个左右其它新药；大规模实施技术装备的现代化改造，部分重点骨干企业在率先建成具有90年代末国际先进生产水平。

—推进中药科研现代化。进一步实现产学研紧密结合，着力提升中药研究、开发水平。中药基础研究取得明显成效，在探索中药机理、建立中药研究开发中心、重点实验室和临床实验基地、推广中医药理论等中药基础研究领域取得较大进展；中药制剂新技术的研究开发应用取得明显成效，推进中成药新药研究开发和传统产品的二次开发，重点选择20个传统名优中药实施二次开发，“老药新做”，提高产品档次和适应现代用药习惯。争取2-3个品种以新药的标准通过美国fda认证。

（三）建设医药高新技术产业化工程

重点在杭州市经济技术开发区设立医药高新技术产业园区，增加基础设施投资，辅以优惠政策，建设杭州“新药港”，努力使杭州医药高新技术产业园区成为全国一流的“高起点、优

结构、外向型、复合型”现代化工业园区。园区发展重点：突出发展生物医药和天然药物；加强与国际跨国公司合作并加大国内外招商力度，引进和发展新的化学专利药、制剂新剂型和先进医疗器械。重视科技研究开发体系的建设，建立生物基因工程、天然药物、化学药新制剂等技术创新中心；建立生物医药、海洋药物、天然药物和医疗器械等医药科技创业服务中心（孵化器）；依托国内外科研机构和大专院校，与医药企业共组科技创新平台。争取经过5-10年的发展，工业总产值增长2-3倍；园区全部建成后，达到年产值150亿元以上的经济规模。

高新技术产业化工程中，制剂、生物制药和医疗器械的发展方向是：

—制剂产品。一方面积极开发新品种。针对病原结构的变化，开发一批老年病、心血管疾病、肿瘤病等高发病源的特效药。另一方面积极开发新剂型。主要是发展控释、缓释、透皮吸收制剂和复方制剂，争取到“十五”期末形成一批多剂型、高附加值及高生物利用度的新产品。

—生物制药。实施“进口替代”战略，发挥我省民间资金充足的优势，利用政府和民间力量，在瞄准国外同类产品的高起点上发展生物制药，力争有较大突破。重点发展基因工程药物、基因重组疫苗、诊断和治疗用单克隆抗体。针对神经系统、肿瘤、艾滋病及免疫缺陷等重大疾病，开发白细胞介素类、造血因子类和其他细胞因子类产品。

—医疗器械。重点发展医用制冷设备、医用光学内窥镜、无损伤检测设备、便携式新型心电监护系统等产品。加强与省内知名机械、电子企业和科研院所的合作，共同开发高精尖、光机电一体化诊断、治疗、检验型仪器设备，开发家庭用保健、康复、理疗型医疗器械产品。

（一）大力推进企业技术创新

建立健全适应国际医药竞争形势和现代企业发展规律的技术创新体系及运行机制，加快运用高新技术和先进适用技术改造企业技术装备和工艺水平，进一步发展医药高技术产业。到“十五”期末，全行业的研究与开发费用投入占销售额的比例达6%，重点骨干企业达8%以上。

1、建立健全技术创新的“一个体系”和“三个机制”

“一个体系”：建立以企业技术中心为核心的技术开发体系。以组建企业技术中心为重点，以抓好企业技术中心试点为突破口，以支持高新技术产品的研究开发和项目的产业化为手段，全行业基本形成初具自主创新能力、多层次的技术开发体系。

“三个机制”：一是加速形成有利于自主创新的技术进步运行机制。建立以企业为主体、多渠道资金支持的投入体系。完善企业科技进步奖励制度为主的激励机制，创造尊重知识、尊重人才的内部环境，引进和培养一批懂专业、善经营、会管理的复合型科技人才和外向型人才。坚持技术开发与引进、消化、吸收相结合，坚持技术创新与技术改造、质量振兴等工作相结合，广泛开展形式多样的国内外医药技术、经济交流合作。

二是加速形成科技成果转化机制。扩大企业“产学研”联合，吸引国内外科技力量进入企业或参与企业技术开发。建立以项目为纽带，以联合共建实验室、研究中心为主要内容，多种形式、长期稳定的合作关系。培养和建立一支具有高素质的职业医药技术经纪人队伍，加大科技成果推广力度。建立具备科技成果转化“孵化器”作用的技术服务机构。

三是加速形成医药科技风险投入机制。增强企业对高新技术风险投入的意识，提高企业研究和开发经费中投资高新技术项目的比例。设立由政府职能部门管理、由多种资金渠道组成的医药科技风险投资基金，扶持对全行业具有导向性的、

高水平的医药研究开发项目。引导民间资本和行业外资金开办医药技术风险投资公司，从事医药新技术研究开发和产业化的风险投资。

2、着力提高企业技术创新能力

一是继续提升产、学、研合作的规模和层次。更大规模、更高层次推动医药企业发展与科研院所、大专院校多种形式的合作，形成稳定有效的技术支持。有条件的企业要从过去追踪了解科研单位在研课题、选择受让科研成果的被动科研为主，积极向先期介入科研、进而逐步主导研究进程的主动科研为主转变。二是努力提高自主开发能力。大中型企业要建立研究开发机构。列入跨国公司培育的企业在现有研究所的基础上，建立具有优良的硬件设施、良好的实验环境、紧跟世界高新技术发展步伐的开发研究机构。鼓励企业到发达国家开办科研机构。技术开发战略的重心从单纯仿制向仿创结合转移，进而实现自主创新的突破。在分析解剖国外新上市产品、进口药品和一些销售量大的非专利药品的基础上大胆创新，研制开发拥有专利技术或具行政保护的高新技术产品，形成特色主导品种。积极培养和引进高层次的研究人才，加强新产品、新技术的开发。

3、加大技术改造力度

一是积极推进高新技术产业化和采用高新技术改造传统产业。全面运用信息技术、集成控制、纳米技术、生物工程、膜过滤、手性反应、光化学反应技术、多肽药物固相合成技术、耦合结晶、分子精馏、超临界提取等高新技术和先进适用技术，提高医药产品的质量和技术水平，增强在国际市场中的竞争力。争取在缓控释制剂的定速、定位、定时释放技术，制备靶向释放系统的脂质体技术，单克隆抗体技术，超声技术，固体分散技术，球晶技术等方面取得突破。采用先进的“三废”处理技术，把环境污染降低到最低程度，确保经济、社会、环境、效益同步发展。

二是全面提高技术装备水平和信息化、自动化控制水平。在合成和发酵过程，推广全过程计算机控制，采用膜过滤等新技术实现封闭式生产。中成药提取采用膜过滤、超临界二氧化碳萃取等新技术，改造传统提取方法。制剂生产，采用新型的连动性的装备、先进的自动化程度较高的包装机械。推广全自动精密微孔多管过滤机、智能化多功能过滤机、全自动瓶塞清洗机等自动化、智能化制药设备。采用先进、节能的空压设备等公用工程装备，提高用气质量。

三是全面推行gmp(药品生产管理规范)认证，提高药品生产规范水平。企业要按照gmp规定，在改造硬件的同时，建立和完善各项规章制度，实现生产过程的规范化、标准化。”十五”期末，制药企业全部达到gmp规范要求。

(二) 推进产业组织优化和现代企业制度建设

坚持“大上规模，小创特色”。着眼于提高产业组织化水平，继续培育大公司大集团，对中小企业加大扶持；着眼于提高资源配置水平，进一步推动企业兼并、重组、上市和利用外资；着眼于完善现代企业制度，进一步深化企业内部制度改革和优化企业资本结构。

1、培育大公司大集团

以全面建立现代企业制度和推进企业重组为抓手，促进大公司大集团上规模、上水平，进一步发挥行业的示范、带动和整合作用。一要引导大公司大集团处理好自我积累型发展和资本聚集型发展的关系，处理好资本经营与产品经营的关系，处理好主业与副业的关系，提高企业规模和经营水平，提高增长质量和效益。二要引导企业进一步深化改革，全面建立现代企业制度。国有企业要在“九五”的基础上，进一步深化产权制度改革，推进员工持股计划，鼓励经营者适当持大股，向混合所有制的现代公司制发展。属于民营企业的大公司大集团，要加快向规范的公司制转变。各类大公司大集团特别

是通过资产重组设立的企业，要按现代企业制度的要求构筑法人治理结构，从思想认识上、组织体系上和企业的运行机制上融合一体，使联合企业真正成为一个有机整体，内部资源得到最大优化。争取更多的大公司大集团股票上市，成为经营规范、效益优良、信用可靠的高素质上市企业，成为全省行业发展的典范。

2、支持中小企业发展

制订鼓励和促进中小企业发展的政策措施，加快建立为中小企业提供资金融通、技术开发、管理诊断、信息咨询、工业设计、市场开拓、外贸指导、人才培养等多方支持的行业服务体系。积极引导中小企业围绕名牌产品发展或为大型企业提供配套服务，在社会化、专业化分工协作体系中重新定位，谋求发展；引导中小企业在某个小品种、小类别中形成较高的市场占有率，促使更多企业向高科技的“小而精”型、具有特色优势的“小而特”型、专业配套的“小而专”型的“小型巨人”企业发展。

3、优化企业资本结构

注重吸收增量与盘活存量相结合，扩大和优化资本规模。推进工商企业的产权改革和企业改组，吸收海内外法人、个人参股控股实现产权主体多元化，条件成熟的依法改制为现代公司制企业。引导大企业集团、各类投资机构对我省医药工商企业实施跨行业、跨地区、跨所有制的购并，完成一批企业的嫁接改造。继续加强招商引资工作，提高利用外资的水平。继续推动企业在境内外上市，帮助优势企业做好争取上市工作，利用资本市场筹集发展资金。力争“十五”期间有2家企业成功上市。

（三）大力拓展国内外市场

深化流通体制改革，规范药品流通秩序，实施国际经营战略，

开拓国内外市场，为医药行业发展创造更广阔的需求空间。

1、适应流通体制改革和药政、医疗卫生体制改革的趋势，建立“高效开放、宏观调控、有序竞争、科学管理”的医药流通新体制，实现减少环节、降低成本、加快物流、提高效益的目的。推动医药工商企业发展总代理总经销，逐步形成以资本为纽带的统一管理、统一核算、调批零一体化的母子公司制企业集团，形成全国总代理、地区分销商、零售连锁店的工商一体化的流通格局。大力开拓农村市场，加快发展零售业。

2、实施全球营销策略。以全球战略眼光，积极参与国际经济分工；坚持国内外市场并举的方针，进一步扩大市场空间。采用自营或委托代理进出口业务等多种形式，发展与东南亚、西欧、东欧等国家和地区的贸易往来。鼓励有条件的企业到境外自办、联办跨国公司，以资本扩张促进商品扩张。重点出口企业要从依赖代理商为主，转向逐步自主开发国际药品市场，逐步控制更多的营销渠道，逐步建立一支适应国际市场的营销队伍。

3、积极探索建立医药物流中心。坚持社会化和资源优化配置原则，建设连锁企业配送中心，配套发展商品流和信息流。适时配置计算机管理系统，真正实现药品配送的科学管理，达到高效、低耗、安全、方便、快捷的目的。

4、重点培育的大公司大集团要发挥营销主力军作用，建立一个强有力的市场调查和市场信息处理研究部门，组织一支富有开拓能力、高素质的营销队伍，形成一个具有一定规模的分销网络；运用新的营销策略，加大市场开发投入，不断提高市场竞争力。

（四）落实促进行业发展的配套政策

充分利用国家和省出台的促进经济发展的各项政策。对已出

台的政策进一步落实并完善，对需推出的政策积极争取，尽可能为行业发展创造良好的政策环境。

1、省社保部门优先推荐本省的制剂大品种列入国家医疗保险用药乙类目录。按劳动与社会保障部等七部委《关于城镇职工基本医疗保险用药范围管理暂行办法》的规定，省经贸委加强和社保部门沟通，及时调整乙类目录。按国务院纠风办等六部委关于纠正医药购销中不正之风的有关规定，进一步规范药品集中招标采购工作，规范药品市场秩序，抑制药价虚高。

2、引导浙东南化学原料药出口基地健康发展。对工艺技术先进企业、产品出口型企业、国外大公司进区优先鼓励，对以贸易为主的工贸企业、污染不能治理的企业、不符合国家产业政策的企业严格限制入区。基地生产的产品必须是轻污染、低能耗、高效益、高附加值产品。基地列入国家和省重点建设的项目，所需建设占用农用地指标，予以计划单列；产品报批优先给予审批，尽量缩短评审时间；已批复生产的产品，其他企业原则上不再布点生产。申请新公司、新车间，简化审批程序，优先立项。指导和帮助药品生产企业尽快通过gmp认证。

3、争取设立中药现代化专项资金，用以引导、扶持中药生产企业、科研院所、社会中介服务机构实施中药现代化工程。由政府出资，吸引上市公司、国内外财团、民间资金入股，筹建中药产业风险投资机构。设立重点面向前期投入风险大、市场前景好、具有广泛经济效益和社会效益的中药产品和中药项目的产业风险投资基金。

4、经批准进入医药高新技术园区的企业，均享受高新技术企业的各种优惠政策。经认定属医药高新技术产业化工程的项目或企业，征地手续优先办理，征地费用给予优惠并可采用首期付款30%，其余分3-5年付清的付款形式。将“杭州市生物基因工程产业化风险资金”改组为“杭州市医药产业投资基金”，资本规模从4000万元增加到1.2亿元，覆盖面从原来只

对两家企业扩大到全行业，并争取向国内外财团、金融机构和民间募集资金，最终达到4亿元以上的资本规模。

5、根据国家产业政策并结合浙江医药经济的实际，研究制订产业指导信息，引导企业和行业发展方向。研究制定切实可行的关停目录和标准，压缩淘汰过剩落后生产能力。对列入关停范围的企业，行业管理部门配合监督部门收回生产许可证，工商部门吊销营业执照，银行停止贷款，电力部门停止供电。