

农村商务工作总结合集24篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/281392.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

农村商务工作总结1

20__年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样?我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。现将工作总结如下：

一、培训方面：

- 1、托盘要领，房间送餐流程。
- 2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。
- 3、宾馆相关制度培训与督导。
- 4、出菜途径相关安全意识。
- 5、对本班组进行学习酱料制作。

二、管理方面：

- 1、上级是下级的模范，我一直坚持以身作则，所以我的班组非常团结。
- 2、我对任何人都一样，公平、公正、公开做事。
- 3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。
- 4、20__年传菜全年离职人数__人，20__年传菜全年离职人数x人，20x年是比较稳定的一年。

三、作为我本人，负责传菜工作。

- 1、负责厅面的酱料运转。
- 2、传菜出菜相应输出与控制。
- 3、传菜人手的协调。

四、在操作方面的几点。

- 1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。
- 2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不知道为他人换位思考，做今天的我真难啊!
- 3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的问题。
- 4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改进、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。
- 5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

五、本班组在本年度做的不到位。

- 1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。
- 2、有时没按相关标准操作。
- 3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致监督力度不到位。

总之，20__年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年里继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进!祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌。

农村商务工作总结2

从三月初至今，转眼间试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。作为xx xx的一员，主要负责的工作有：

国际客户接洽事宜，包括接待、行程安排、联络反馈等；

翻译工作，包括商务谈判实时翻译、日常接待交流、合同文件书面翻译等；

做好总经理重要会议的组织工作和会议纪录；

管理归纳部门及项目信息，以便领导和同事便于使用；

商务合同的起草、修改；

公司介绍、宣传册和营销资料的整理与更新，为今后国际营销工作的展开作准备；
xxxxx项目主要联络员，确保项目沟通顺畅、信息同步；

协助总经理及同事参与国际其他项目的投标工作；

协助总经理日常行政事宜和其他交待事宜等。

工作中取得的成绩及问题：

1. 在现有xxx项目中，担任我方项目联络员，在近两个半月与客户的沟通交流过程中，成功得树立了公司形象，展示了公司实力，有效推进了商务合同的签订及项目的进度。
2. 责任感强，性格合群，乐于与同事沟通、配合，具有较好的团队合作精神和沟通协调能力。
3. 由于工作经验及专业知识的不足，工作中有时会出现做事不够细心、虑事不够全面的错误和缺点。行业营销业务能力不足，需加强专业知识的学习。

在今后的工作中，我希望能够以一名正式员工的身份尽自己的所能为公司做出贡献，努力找准自己的定位，在做好本职工作的同时，不断地学习和积累，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步！

XXXXXX

xxxx年xx月

农村商务工作总结3

一、注重学习，勤于思考，努力提高理论修养和工作能力

理论是思想的基础，思想是行动的先导。我始终把学习放在十分突出的位置，不论工作再忙，每天都要抽出一定的时间阅报纸、看文件、学业务，并结合具体工作中遇到的问题进行思考，在学习中寻找解决问题的答案。特别是在全市开展的“解放思想、科学发展，奋力实现新跨越”大讨论活动中，我自觉克服工学矛盾，除按时参加局党委组织的集中学习外，还抽时间自学，系统地学习了《市委“解放思想、创新发展，奋力实现新突破”大讨论意见》、《s书记在大讨论动员会上的讲话》、胡jt^v^《继续把改革开放伟大事业推向前进》等内容，进一步加深了对解决思想，科学发展重要性的理解和认识。一年来，共记学习笔记3万多字，撰写心得体会4篇，理论水平和工作能力有了明显提升。

二、自我加压，永不满足，出色完成各项工作任务

多年的基层工作，使我养成了不怕困难，勇于进取的拼搏精神，在任商务局常务副局长以来，我深知自己肩上的担子更重了，更加坚定了一门心思干好工作，以实实在在的发展效果来回报组织

的信任和期望的信心。在具体工作中，拿出了拼命三郎的精神，把全部的精力全部用到了工作上。

一是超常规抓好项目建设。食品工业园二期项目不仅是食品公司做大做强的关键项目，也是市里确定的重点项目，总投资5x万元，建筑面积28x平方米，包括改造提升生猪屠宰线、牛羊屠宰线、冷鲜肉加工分割线。为确保这个项目顺利推进，在开工前，我同食品公司班子共同制定方案，协商分工，亲自报批审批手续，协调工农关系。为节约资金，在我的提议下，工程采取包工不包料的方式进行建设，并带领干部职工跑市场、跑采购，了解行情，货比三家，以质定货，以价取胜，仅此一项就为单位节约资金600多万元。为保证工程建设进度，和建筑商签订了进度合同，采取以进度付款，超进度奖励的办法，鼓励建筑队赶工期。在工程建设过程中，我几乎每天都在工地现场，抓监工、抓质量。使这个项目当年开工建设，当年主体竣工，创造了高层建筑的最快速度。今年，我又自我加压，投资9000万元，新开工建设了33层高，建筑面积60000余平方米的食品大厦三期综合大楼项目，这个项目是目前kk地区最高的建筑，也是uuu一个新标志性建筑。项目开工以来，我们按照二期的动作模式，在保证质量的前提下，夜以继日，加快施工，目前主体已建至四层，仍然保持了义马高层建筑的建设速度之最。

在去年年底，我又被抽调到oo快速通道建设指挥部，具体负责项目的施工。在接到通知后，我丝毫没有犹豫，积极投身于我市重点工程建设。项目开工以来，在抓好食品工业园三期建设的同时，拿出了一多半的精力投入到快速通道建设中。几个月来，每天都在工地现场度过，主动放弃节假日，加班加点，从协调工农关系、质量监督、工程进度等方面，尽心尽力，尽心尽责，保证了项目建设的快速推进。尤其是在居民搬迁、土地征用过程中，涉及拆迁农户20余户，征地涉及100余户，难度大，时间紧，在指挥部领导的大力支持下，和同志们一道经过扎实细致的工作，没有发生任何纠纷和上访现象，为工程建设创造了良好的工作环境，受到了上级领导和社会的一致好评。

二是尽全力抓好稳定工作。针对商务局系统大，历史遗留问题多，不稳定因素多的实际情况，我坚持一企一策，区别对待，研究具有更强针对性的解决方案。对百文公司等已改制企业重点是督促引导，规范运做，协调解决实际问题，为他们提供一个良好的发展环境，帮助他们做大做强。对建材公司、木材公司等未改制企业，我们一企一策，通过出让资产解决职工的债权债务。我先后召集建材公司、食品公司、燃料公司、木材公司等单位负责人会议，讨论解决职工的实际问题，一年来协助企业解决120余名职工的“双金”问题，企业职工思想稳定，没有发生任何越级上访和集体上访事件。

三是硬手腕抓好市场整规。协调工商、质检等部门，加大联合执法力度，重点检查了农资、肉品、生活必需品市场，严厉打击假冒伪劣等坑害消费者现象，保障我市居民消费的合法权益。坚持对肉品市场每天一检查，肉品上市合格率达到了100%;对成品油市场进行了专项整顿，成品油市场管理进一步规范;酒类流通备案登记正在进行，目前已登记69户。同时定期深入各大市场、超市，掌握全市重要农产品和生活必需品供应情况，价格变化，每旬、每月及时上报上级商务部门，为国家宏观调控提供科学依据。这项工作由于采集的数据准，上报及时，今年3月份，我局被省商务厅授予河南省市场运行监测信息报送先进单位荣誉称号。同时积极落实省政府xx年十大实事，开展了“万村千乡市场工程”和“家电下乡”活动，我市722户农民得到家电补贴，直接受益万元，由于此项工作扎实，措施得力，在全省各县市名列第三，得到了省商务厅的充分肯定。

三、洁身自好，严守规定，争做合格的领导干部

建筑工程是各种不廉洁行为容易发生的敏感点，因此，在工作中，我始终坚持以一个^v^员的标

准严格要求自己，忠实履行廉洁从政承诺，模范执行党风廉政建设的各项规定，严以律己，宽以待人，堂堂正正做人，清清白白做事。能自觉参加民主生活会，主动检查自身党风廉政建设责任制执行情况和廉洁从政情况，积极开展批评和自我批评。严格按照建筑行业有关规定办事，从工程立项到招投标，坚持公正、公开、透明，把项目当做自己的事情来办，杜绝了各种腐败现象的发生。严格遵守公车管理的各项规定，没有用公车参与婚嫁活动等，无借参观考察、学习培训、会议研讨、招商参展等名义用公款变相出国(境)或到国家明令禁止的风景区旅游。严格执行通讯工具管理规定，未用公款新购和安装移动电话、住宅电话;没有违规报销通讯费。认真落实市委、市政府关于转变干部工作作风的要求，经常深入企业及项目建设一线，千方百计为基层服务，为基层排忧解难，经常深入困难职工及分包村组群众家中，了解他们的生产生活情况，帮助解决实际困难，以新时期优秀^v^员的标准从严要求自己。

一年来，自己虽然做了一些工作，但与上级领导的要求相比，与职工群众的期望相比，还有一定差距。在今后的工作中，我会更加严格要求自己，不断提高工作标准，以全新的思维、全新的理念、全新的面貌投入到工作中去，扎实工作，奋力拼搏，为xx市实现“两个率先”奋斗目标做出新的更大的贡献。

农村商务工作总结4

光阴似箭，时光荏苒。别知别觉我来到xx差不多两个月了，回想起两个月前，我依然一具刚迈出大学校门的懵知道少年。

20xx年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到深圳那个充满魅力和机遇的都市，展开我人一辈子新的篇章。刚到深圳的时候，我和其他的求职者一样，别断地在上投简历，天天在别处跑面试。在茫茫的求职生涯中，谢谢xx向我抛来了橄榄枝，让我有了毕业后的第一份工作。

初到xx，领导的关怀，同事的照应，让我感觉到了公司以人为本的人文关心，使我快速融入到xx那个大伙儿庭里。公司的每一具人，别论新职员依然老职员，别论年轻的依然年长的，大伙儿互相关怀，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在如此一具优秀的集体工作、学习、日子而感到骄傲、自豪。

年轻的我宛如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新鲜，别断地激发我的求知欲；对以后的美好向往，也使我更坚决了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是对新职员的一具基础的培训，具体内容算是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。经过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一具大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，别做疑惑，做了后才知道原来自己存在不少咨询题。例如刚开始打电话时，会别由自主的产生害怕的心理，因为害怕而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，疑惑该说什么以及该如何去说。当时我想到了一句话“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。培训的不过知识，在培训的过程中，我们疑惑自己会存在哪些咨询题，惟独亲自做了，我们才干发觉自己存在的咨询题，从而更好的去解决咨询题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利不少了。尽管依然有一点害怕和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一具简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就如

此，我在每天别断的学习和巩固中成长，我慢慢的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新职员入职五天后会有一具压力考核，算是对新职员综合素养以及工作期间的表现的观看和考核。并且我也目睹了在我之前进公司的职员在压力考核中被淘汰，当时我内心就惟独一具念头，那算是——我一定要经过压力考核。五天的时刻很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核——压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。尽管在这五天中，我别断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的别脚，尽管证书的报价表我差不多背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的内心依然没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是渐渐的随着考核的进行，我冷静了下来。也使自己进入了状态，可以更好的去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就如此我顺利的经过了压力考核。

经过压力考核后，我正式成为了xx的一位新人，我知道这不过我职业生涯的刚刚开始，未来还会有更多“更残酷”的考核在等着我，我要别断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一具能独当一面的人。

入职的第一具月，公司为新职员安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些关于我们别可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻觅及开辟、情商的治理、建造行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的日子中有着举足轻重的东西。培训的过程中，说师们别遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我特别地感激也很荣幸自己可以成为xx的一份子。而且在培训中大伙儿互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中同意说师们在那个行业中这些年所沉淀下来的菁华。经过培训，我知道了不少新的东西，也学到了不少新的知识，并且也成长了。经过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝结力，让我们可以更好的去为公司制造价值。

尽管培训让我学到了不少知识，但是我并没有将其彻底的汲取和沉淀。我惟独去实践了，才干将这些知识给消化掉，并且也能去尝试新的渠道。俗语云“授人以鱼，别如授人以渔”，就像于哥教给我们查寻客户和人才的办法，而别是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还别如利用于哥教我们的办法自己去寻。

于是，我便开始自己寻客户和人才。刚开始的时候别知如何准确的去寻客户的联系方式，因此寻到的不少客户的联系方式基本上错误的。后来寻的客户多了，联系方式的正确率也提高了。慢慢的，我也积存下来了四五百家客户，尽管不少基本上没有需求的，但是如今没需求，别代表未来也没需求。做销售最珍贵的算是资源，我为自己积存的客户资源多了，未来便能更好的去谈单，去赚钞票。同样在人才开辟这一块，我也没闲着，也为自己积存了一部分人才，使自己未来可以更快更有效的去匹配人才，从而将单谈成功。

经过这段时刻的客户和人才的寻觅，我发觉了一具咨询题，算是我如今要做的也是公司要做的——发觉新的渠道，一具销售行业中，谁手上有渠道，他就比别人离成功更近了一步。如今猎证行业的人才，不少基本上在58挂靠上寻的，造成了人才的共用性。如此一来，就浮现了我在谈那个人才的时候，别的中介也在跟那个人才，我就毫无优势可言。假如我手上有一具新的寻觅人才的渠道，那我的人才能够说都是基本上新奇的，而且和别人的也别同，如此我成单的几率就会更大。

最后借用一句古话“鸟随鸾凤飞腾远，人伴圣贤品自高。”我相信，在xx那个优秀的大伙儿庭中，在领导的关心和我自身别断努力学习、实践的条件下，我一定能让自已从平庸走向优秀，从优秀走向卓越。

农村商务工作总结5

是深入贯彻落实党的十八大精神的开局之年，也是全面建成小康社会、推进中国特色社会主义现代化建设、实现中华民族伟大复兴中国梦的关键一年。糖酒副食行办在市委、市政府的正确领导下，认真学习深入贯彻落实党的十八大精神，认真贯彻落实市委、市政府和商务局的工作部署安排，积极开展“四检查一评议”工作，认真抓好改革改制、维稳工作和党风廉政建设，积极为职工群众办实事，较好的完成了本年度工作任务。现将本年度工作情况总结汇报如下：

>一、扎实有效地开展“四检查一评议”工作

今年8月，自市委、政府开展“四检查一评议”工作以来，行办党委高度重视，迅速行动，认真学习领会开展这一活动的重要意义，结合实际积极开展了此项工作。

>一是制定了《xx市糖酒副食行业管理办公室开展“四检查一评议”工作方案》，成立了“四检查一评议”工作领导小组;召开了动员大会，邀请了市商务局领导和驻行办工作组成员参加，组长朱柏华代表行办领导班子及个人在会上表态，一定严肃认真对待“四检查一评议”工作，思想上高度重视，行动上积极组织，并要求行办工作人员全力配合，为驻行办(中心)工作组监督检查工作的顺利开展提供有力的支持和保障。

>二是行办机关干部每人以书面形式向组织提交了自查自纠个人材料;认真查摆个人和领导班子作风、纪律、履职、廉政等方面存在的问题和不足，通过此次自查自纠，充分认识到加强领导作风和工作作风建设的重要性和紧迫性，使每一名党员干部能始终保持清醒的头脑，形成“为民、务实、清廉”的工作作风。

>三是在办公楼设立“四检查一评议”征求意见箱，积极鼓励干部、职工对日常工作生活中发现的任何问题提出意见和建议，对提出的问题根据实际情况落实整改。

>四是行办党委向局“四检查一评议”小组提交了“联系实际找差距，对症下药抓整改”为题的整改意见报告，从组织纪律方面、作风建设方面、效能环境建设方面、反腐倡廉建设方面、工作中存在的突出问题等五个方面，联系实际查找差距，查找出工作中的一些突出问题和需要及时解决的问题，将“四检查一评议”工作在全系统深入扎实有效地推进。

>二、认真配合市企业改制领导小组做好改制摸底调查工作。

20xx年，为强力推进全市企业改革改制工作，成立了xx市企业改制工作领导小组并明确了相关职责，按照“统一政策，统一标准，统一资产处置、统一资源配置”的原则，对全市企业改革、改制工作进行指导、协调、督办、考核。年初我们按照商务局改制办的改制工作安排和部署，要求各行办对未改制企业的资产情况、职工情况、债务情况及安置成本等方面进行了认真测算，为改制领导小组提供了最原始、最真实的数据材料。

>一是摸清了未改制企业在职和退休职工人情况。将职工的姓名、出生年月、身份证号码、参加工作时间、退休时间、工龄、是否是党员、是否独生子女等。

>二是摸清了未改制企业的资产情况。将企业现有的房屋、土地地段、面积、出租情况、合同执行情况、是否抵押等实际情况造册登记，并附房屋产权证、土地证复印件。

>三是摸清了未改制企业的债务情况。

将所欠的养老保险、医疗保险、失业保险及职工债务和外部债务造册登记，职工债务包括拖欠的工资、生活费、集资款、独生子女费等，外部债务包括银行贷款、私人借款、货款、门面押金、电费、水费等。

>四是摸清了未改制企业现有班子情况。

将领导班子成员和留守人员名单造册登记，其中：含任职时间、年限、任何职务等。

行办对基层企业上报资料分户进行调查核实，汇总数据，建立电子表格，同时将各基层企业上报的原始资料分户建立纸质和电子改制档案归档，为今后企业改制打下了良好的基础。

>三、认真部署党风廉政建设和反腐败工作

党风廉政建设和反腐败工作是一项长期系统的工作，行办十分重视，20xx年行办从作风建设、制度建设、“八项规定”等方面深入开展党风廉政建设和反腐败工作，坚持做到标本兼治，综合治理，突出重点，狠抓落实，取得了党风廉政建设和反腐败斗争的新成效。

>1、加强领导，明确责任

根据商务局纪委工作安排，行办纪委积极组织，制订印发了《20xx年度党风廉政建设和反腐败工作责任分解表》，根据分解的目标任务，对党风廉政建设和反腐败工作做了具体安排，确立了由党委书记、主任朱柏华同志为第一责任人负总责。行办其他班子成员按照工作分工对职责范围内的党风廉政建设工作负具体责任，行办所属公司主要负责人对本单位的党风廉政建设工作负总责。

>2、创新形势，强化学习

宣传教育是党风廉政建设和反腐败工作的基础，行办从学习入手，提高广大干部自身素质，增强防腐拒变的能力。组织学习了《廉政准则》，组织学习了xx市第十一次纪委四次全会全市反腐败会议精神，组织学习了市纪委、市委组织部等联合发布的《关于印发通知》、组织学习了商务局关于贯彻落实《^v^xx市委关于改进工作作风密切联系群众的规定》的实施意见;组织学习了《xx市商务局关于进一步落实作风建设有关规定的通知》，并多次在党委会议、机关干部会议和行办系统工作会议上要求党委成员、机关干部和各基层企业负责人根据党纪政纪有关规定，结合工作实际和自己所在的岗位进行了述职述廉，使全系统工作人员增强了法律、法规、党性意识，取得了良好效果。

>3、健全制度，强化措施

>一是完善领导干部民主生活会制度，强化了民主集中制原则。凡涉及重大决策，重大事项安排等都通过行办党委集体讨论决定;

>二是在接待上严格执行政府潭政办发59号文件《xx市人民政府印发

>四、切实抓好、抓实全系统安全维稳工作

多年来，行办领导始终把综治维稳工作摆上日常议事日程，坚持把综治维稳工作当作一项政治任务和日常工作重点来抓，经常在各种会议上布置及强调综治维稳工作的重要性和必要性，使综治维稳工作在全系统形成齐抓共管的良好局面。

农村商务工作总结6

在地委组织部和老干局的正确领导和具体指导下，今年以来我们进一步加强对老干部工作的重视，按照地委组织部、老干局关于做好老干部工作的部署要求，立足本局实际着力在老干部两项待遇落实上下功夫，真正做到了政治上尊重，思想上关心，生活上照顾，为保持本单位大局稳定做了一些积极有效的工作。具体工作主要有：

>一、成立组织，实行专人管理模式。

一是局党组高度重视老干部工作，成立了以党组书记、局长为第一责任人，主管副职为直接责任人的老干部工作领导小组，设置了领导小组办公室，具体负责此项工作，确保工作责任落实到人，做到分工明确，各司其职，各负其责，保证了老干部工作的顺利开展。二是有效整合资源，投入人力、物力、财力，并且挑选工作能力强、有较高工

作积极性和工作热情的人员，投入到老干部工作中去。

>二、老干部政治待遇的落实得到进一步加强。

一是坚持和完善学习制度。为充分落实老干部待遇，切实把阅文制度、参加重大会议制度、政治学习制度、情况通报制度等落到实处，今年召开老干部座谈会2次，情况通报会2次，并专门设置了老干部阅读会议室，定期向老干部开放会议室，确保老干部及时掌握重要政策、方针、路线。二是坚持走访慰问制度，认真做好来访上访工作。重大节日必访必问。对局16名退休干部、老党员开展了慰问活动，广泛听取老干部心声，了解老干部家庭情况、身体状况和政治要求，征求老干部对我们服务管理的意见和建议，使老干部真正感受到党和国家的关怀和温暖，对老干部反映比较突出的带有普遍性的问题，积极争取领导支持，并会同有关部门认真研究解决，保证老干部各项待遇都尽量得到落实，进一步营造尊重、关心、照顾老干部的良好社会氛围。三是坚持通报制度。局领导坚持定期不定期向老干部通报全局工作运行情况，在地区商务工作会议上局长亲自向老同志通报了商务工作的运行情况和局机关的业务职能，在第二批党的群众路线教育实践活动动员大会上，局领导向老干部详细介绍了商务局开展党的群众路线教育实践活动的实施方案，极大地增强了老干部的责任心和使命感。局领导还经常与部分老干部进行沟通通气，听取老干部对全局各项工作的意见建议，加深了局领导与老干部的双向沟通，有效促进了全局各项工作持续稳定发展。四是加强骨干队伍建设。在长期的工作和生活中，我们很多老同志以其卓越的才能和崇高的品德，赢得了社会的公认，赢得了民众的信任，他们经验丰富，人缘广泛，能量极大，我们对这些骨干多次召开座谈会征求意见，讨教工作。五是坚持例会制度。每逢局机关重大会议，均请退休干部参加，充分发挥老干部参政议政职能，共商全局发展大计。今年老干部参加重要会议共计2次。

>三、热情服务，关爱老干部健康。

关爱退休老同志的身心健康，是我们老干工作的重中之重，因此我们今年从三个方面加强了工作：第一个方面是对待老干部来访和反映问题，做到“三个坚持”：一是坚持以人为本，疏通与老干部的联系，做到有访必接，有访快接，有访热情接待，一切方便老同志。二是坚持敬老尊贤，端正对老干部的态度。老同志年老体弱，或多或少有些哆嗦、急躁，有时发无名火，聊废话，局领导要求工作人员要把他们当父母，当亲人，不烦不燥，不讲重话，不给脸色看，三是坚持实事求是，听取老干部的呼声，不但要听，而且要记在心，落实在具体行动上。由于行动上的三个坚持，热情听取每一个老干部呼声，诚心解难，从而增强了老干部凝聚力。第二方面是对待老干部做到“五个必访”：一是对生病住院的老干部，分管领导必定到医院了解情况，帮助解决困难和进行慰问；二是对家庭有特殊困难的老干部，局领导必定登门拜访，送上慰问和商议解难良方；三是对八旬以上老干部，局领导和有关人员必定登门祝贺；四是对逝世的老干部，局领导主动协助处理后事，组织落实有关政策，安慰和帮助其亲友；五是春节、“七一”、中秋、重阳等节假日，局班子成员带领机关干部，分组登门慰问，既把慰问品送到老干部家里，又主动征求意见，问寒问暖，把组织关心送到每一个老干部和老干部亲属心坎上。第三个方面是关心老干部健康，做到“三个主动”，一是主动协助做好退休老干部医保工作，使其平时能顺利住院和报帐，减少因治疗手续而产生不愉快；二是主动安排好老干部活动室的管理，使老干部们有一个自由活动、自由交流的场所；三是主动询问老干部身体、生活情况，一个电话、一句问候就能使老干部充分体会到组织的温暖；四是主动做好老干部工资及各类津贴的发放工作。

由于做到“三个坚持”、“四个主动”、“五个必访”，把退休老干部当亲人、当父母，无条件的为其本人及家庭热情服务，实现“零距离”亲密接触，从而使老干部也把单位当作家，把在职干部当亲人，做到心情愉快，身体健康。

>四、加强管理，丰富活动，落实老干部生活待遇。

切实贯彻上级文件精神，落实老干部生活待遇。一是经常与有关部门联系，协调有关单位按政策规定调整落实了老干部有关经费，组织老干部慰问活动2次。

>五、20xx年老干部工作思路

一是进一步树立全心全意为人民服务的思想，带着感情履责，为离退休人员多办好事，多办实事。

二是深入到离退休人员中去，了解他们的思想，了解他们的生活，帮助他们解决实际困难，做他们的贴心朋友。

三是进一步落实老干部待遇，丰富老干部的生活。

总之，今年我局借助第二批党的群众路线教育实践活动的有利契机，加强老干部工作力度，坚持以人为本，着重解决实际问题，从而调动了每一个老干部的积极性，使他们带头维护稳定，支持经济建设，谋求社会发展。在今后的工作中，我们将不断开拓老干工作新局面，有效地促进商务各项工作的顺利开展。

农村商务工作总结7

今年，我局围绕县委、县政府脱贫攻坚工作总体部署，根据xxx文件精神，结合全域旅游发展，加强政策引导，突出精准帮扶，积极配合牵头部门扎实开展电商扶贫工作。现将旅游电商扶贫工作情况汇报如下：

>一、强化组织领导

为做好旅游电商扶贫工作，我局召开了专门会议，专题研究部署旅游脱贫攻坚电子商务工作，成立了由局长xxx为组长，其他业务骨干为成员的涉旅电子商务扶贫工作领导小组，切实加强精准扶贫工作的组织领导。同时，初步拟定了《xxx局脱贫攻坚电子商务工作实施方案》，对工作进行了责任落实，细化措施，为开展此项工作提供了保障。

>二、工作开展情况

3、以活动促旅游，旅游带脱贫。坚持“以活动促旅游，以旅游促发展”，积极联合各部门各乡镇策划并实施开展农牧民农副产品+农家美食进景区活动共8场次，通过“5A+”的合作模式，引进农牧民、商户到景区开展经营活动，将博湖县特色农副产品与少数民族餐饮融入旅游产业中，不仅为景区融入了鲜活的产业与动力，满足了游客的需求，而且提供了新的就业岗位与致富渠道，带动了农户、商户人均增收2200元，促进贫困户脱贫致富。通过捕鱼节、美食节、西瓜节、垂钓公开赛等活动促进了景区周边客流量，带动经济消费。今年扶持建档立卡贫困户61户143人。带动贫困人口就业年总收入万元，人均增收元

4、精心组织参加旅游电子商务推介活动。按照“月月有活动、季季有亮点、全年无淡季”的要求，突出宣传推介博斯腾5A级旅游景区、美丽乡村旅游点、“农家乐”民俗旅游目的地及体现“吃、住、行、游、购、娱”六要素的旅游产品和配套设施。积极实施“走出去、引进来”战略，组织各旅游企业积极参加xxx会，充分发挥援疆优势，主动赴xxx地宣传推介3次，提升宣传效果。

>三、存在的问题

二是通过旅游电子商务平台开展脱贫攻坚工作载体较少，带动旅游脱贫成效不够明显。

>四、下一步工作计划

（一）加强学习培训。积极组织旅游企业、景区、酒店、星级农家乐管理人员学取外地先进经验。通过赴外取经和邀请知名电商专家开展陪训等方式，指导我们开拓思路，寻找合适发展路径。

农村商务工作总结8

>一、一季度工作进展情况

2、对先进，查不足，抓对标整改争示范。

一是积极做好迎检工作。要求区两中心和村级站点进一步对照省工作指引的要求，及时做好补缺补差，顺利完成全国首家无限宝盒无人超市的装修运营，顺利通过省、市、区的验收。

二是积极申报先进。积极组织乡镇、村申报省级电商进农村示范镇、示范村。潜口镇、西溪南镇成功申报示范镇；呈坎镇呈坎村、洽舍乡张村村、富溪乡富溪村成功申报示范村。XX区人民政府也被评为电商进农村先进县称号。

3、细谋划，明思路，保巩固提升一盘棋。

一是认真谋划。1月8日，区政府主持召开全区电子商务进农村全覆盖推进会，对20xx年电子商务进农村全覆盖工作进行总结，对20xx年电子商务进农村全覆盖工作进行安排，并对在20xx年推进“电商XX”建设过程中推进力度大、

效果明显、成绩突出的3个乡镇和8个村级电商服务站进行了表彰。区委常委、常务副区长章继平主持并讲话，要求各乡镇要以表彰的先进为榜样，加强站点建设，同时提前从政策、平台、培训、综合保障等方面着手抓好20xx年工作谋划，切实让“两中心、一站点”建起来、转起来，带动全区电商产业发展，让山区群众共享发展成果。

二是用好政策。及时兑现20xx年度电商奖补资金，在省市电商进农村验收合格后，根据《XX区电子商务“一中心、五体系、三个全覆盖”工作建设方案及资金需求》的规定，及时兑现区两中心承办企业、各乡镇、村级电商站点建设资金共310万元。同时，为更好的做好20xx年度电商巩固提升工作，区政府设立500万元的电子商务发展专项扶持资金，用于鼓励电商企业做大做强、区域仓储配送体系建设及“两中心”的代运营。目前区商务局已牵头制定了《XX区电子商务发展扶持政策》初稿，提交区财政初审后将提交区政府会议研究。

>二、下一步打算

根据20xx年电子商务进农村全覆盖巩固提升工作的要求，重点抓好以下五方面工作：

- 1、用好政策促发展。用好区电子商务进农村全覆盖专项扶持资金，对上争取电商奖补资金，用于电商产业发展。
- 2、信息互通建平台。尽快成立XX区电子商务协会，进一步发挥协会的行业带动作用，形成电商产业集聚效益。继续走“龙头企业+村级站点+农户”的运营模式，强化中心与站点的日常联系，做到信息互通，资源共享。

农村商务工作总结9

xx年，我局在市委、市政府的正确领导下，在上级商务部门的正确指导和大力支持下，以市委经济工作会议精神为指针，以年初商务工作基本思路为目标，详细内容请看下文。

>(二)外贸出口稳中有升，发展势头越来越好

今年完成外贸进出口任务万美元，比去年同期增加万美元，增长幅度为，完成年计划，增幅排名和完成任务排名在邵阳市名列第3。由于今年下达的外贸进出口任务重，比去年增加了340万美元，增加了1133%，比去年实际完成额196万美元，增长了89%，虽然没有完成任务，但与去年和邵阳市其他县区相比稳中有升，而且发展势头越来越好。今年来我们一是稳定和发展原有的出口创汇企业，经常深入到香港和丰贸易公司、召开各种会议为他们处理周边关系，调解合同纠纷，解决供电、供水矛盾，共商发展大计。二是寻找新的外贸出口项目，谋求外贸新发展。

通过我局和外贸总公司的努力，今年外贸总公司已恢复了进出口权，可以代理出口业务，目前正在联系有意向的项目有药材和蚕茧等产品出口。同时我局正在想方设法通过各种途径恢复酱菜厂的藟头罐头生产线。

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

农村商务工作总结10

一、履行职责情况

主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部事务，后几个月因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责酒店的营销工作。回顾这一年来的工作，主要有以下几个方面：

- 1、抓学习教育，激励奋发向上。

从任职以后，我在__酒店分管内部管理工作，了解__酒店员工多数来于不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

在__月份时，举行了技能实操比赛，服务员谭__获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

2、抓管理建章立制。

前期，餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

3、抓内部客户的沟通。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“__小炒肉”分量不足，“__鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

4、抓宴席的接待及管理宣传工作。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

5、抓团队用餐。

利用每周六、日、一与旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是__旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

二、未来努力方向

在工作中深感自己的不足，今后我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

农村商务工作总结11

从三月初至今，转眼间试用期已接近尾声、在这三个月的时间里，在领导和同事们的关怀和指导下，通过自身的不断

懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报、作为的一员，主要负责的工作有：

- 1、国际客户接洽事宜，包括接待、行程安排、联络反馈等；
- 2、翻译工作，包括商务谈判实时翻译、日常接待交流、合同文件书面翻译等；
- 3、做好总经理重要会议的组织工作和会议纪录；
- 4、管理归纳部门及项目信息，以便领导和同事便于使用；
- 5、商务合同的起草、修改；
- 6、公司介绍、宣传册和营销资料的整理与更新，为今后国际营销工作的展开作准备；
- 7、项目主要联络员，确保项目沟通顺畅、信息同步；
- 8、协助总经理及同事参与国际其他项目的投标工作；
- 9、协助总经理日常行政事宜和其他交待事宜等、

工作中取得的成绩及问题：

- 1、在现有项目中，担任我方项目联络员，在近两个半月与客户的沟通交流过程中，成功得树立了公司形象，展示了公司实力，有效推进了商务合同的签订及项目的进度、
- 2、责任感强，性格合群，乐于与同事沟通、配合，具有较好的团队合作精神和沟通协调能力、
- 3、由于工作经验及专业知识的不足，工作中有时会出现做事不够细心、虑事不够全面的错误和缺点、行业营销业务能力不足，需加强专业知识的学习、

在今后的工作中，我希望能够以一名正式员工的身份尽自己的所能为公司做出贡献，努力找准自己的定位，在做好本职工作的同时，不断地学习和积累，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步！

农村商务工作总结12

xx市商务局紧紧抓住国际市场需求扩大，积压税款基本退清、企业资金周转状况好转等利好因素，在局领导的正确领导之下，各有关部门的密切配合和各机电产品出口企业的共同努力下，xx市机电产品出口工作取得了较大的成绩。

>一、XX年机电产品出口指标完成情况

今年1 - 10月，xx市机电产品累计出口2452万美元，同比增长%，占全市自营出口额的；全市机电出口增长较大的产品是：打火机出口1621万美元，同比增长%；金属制品出口522万美元，同比增长%；机械设备出口243万美元，同比增长%。

>二、机电产品出口所做的主要工作

（一）进出口指标层层分解，落实到企业。

年初，向全市各县（市）下达了机电产品出口任务，同时对各机电产品进出口企业也下达了进出口指标。

（二）发动申报登记自营进出口企业，扩大出口创汇队伍。对于一些在沿海地区有机电产品代理出口的企业，xx市会同有关部门积极开展发动工作，说服其申办进出口权，为xx机电产品出口创汇做贡献。1-11月xx市共有8家机电产品企业新获进出口权。

(三) 深入企业调研, 掌握第一手资料, 撰写了《充分挖掘出口潜力扩大机电产品出口》和《邵东打火机、五金工具出口基地调研》等调研报告, 为全市机电产品出口献计献策。

(四) 督促邵东县加快建设打火机、五金工具出口基地。在该县财政紧张的状况下, 对周官桥、仙槎桥和火厂坪三个机电产品出口基地各投入启动资金500万元, 并聘请专家对出口基地的布局进行了充分论证。打火机形成了以周官桥乡桥口工业园、顺发工业园为龙头的两条生产带, 年生产量达24亿只左右, 年产值5亿元。五金工具生产形成以仙槎桥、火厂坪为中心的出口基地, 年生产金属制品XX0吨, 预计年出口额1100万美元。

(五) 积极发动机电产品进出口企业参加97届、98届春秋广交会、XX年东盟博览会、XX乌干达国际博览会和阿联酋沙迦商品展销会。第xx届广交会上, 全市机电产品出口成交额达1220万美元, 比上届增长47%, 创我市自参加广交会以来机电产品进出口成交历史新高。主要成交产品有打火机、五金工具等, 主要出口到东欧、南美、中东、东南亚、日本及埃及等32个国家和地区。

乌干达国际博览会xx市是首次参会, 共组织了5家企业参展。会上共达成产品出口意向475万美元, 其中打火机320万美元, 五金工具90万美元。为搞好这次参展, xx市组织企业做了大量细致、充分的准备工作, 共向大会申报标准摊位5个, 共挑选五金工具、打火机、圆珠笔、节能灯、锁具等6大类产品186个品种参展。此次参展活动内容丰富多彩。xx市先后两次组织企业前往坎帕拉市场进行实地调查, 了解产品需求和价格等情况, 获取第一手资料。同时, 还组织了一次市场开拓座谈会, 邀请了中国驻乌干达大使馆樊桂金大使、经济参赞周善青以及在乌干达的商界华人代表参加, 一起研讨xx打火机、五金工具等产品如何迅速进入非洲市场。

(六) 向省厅争取各种外贸发展资金, 为xx纺织有限责任公司争取外贸研发资金20万元, 为邵纺机等企业争取专利产品奖励资金近十万元。

农村商务工作总结13

20xx上半年已经过去, 在这一年的时间中我通过努力的工作, 也有了一些收获, 临近年终, 我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训, 提高自己, 以至于把工作做的更好, 自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年上半年的工作进行简要的总结。

>一、通过不断的学习, 获取知识

产品知识, 收取同行业之间的信息和积累市场经验, 现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解, 现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题, 准确的把握客户的需要, 良好的与客户沟通, 因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力, 也成功谈成了一些用户购买我们的产品, 在不断的学习产品知识和积累经验的同时, 自己的能力, 业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高, 针对市场的一些变化和同行业之间的竞争, 现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx上半年工作重点是一线兼销售, 二线的工作环节是十分关键重要的, 在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁, 一是, 把一线的工作进行补充和完善, 二是给用户进行指导和维系。在20xx年上半年工作时间内, 我服务的客户对我这半年的满意度基本上是良好, 这让我很有自豪感

>二、做好改进

对20xx年上半年工作中存在的问题进行改进的措施, 对于车价差万元的情况相关部门已经做了相应的调整, 现在的产品价格, 用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的, 我们已经做好准备, 赶在今年旺季把车消化一部分, 看看市场, 到底是什么情况, 做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力, 让我们DFAC人轻松上阵, 挑战下一个工作任务!

>三、下半年个人工作目标和计划

我在20xx年上半年中坚持销售人员的三项基本原则, 最守纪律, 执行命令, 完成任务, 做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!我希望下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位, 成为一个完整的销售人员, 我在20xx年全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验, 应对和处理一些突发事情有自己的一些办法, 我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上, 我会努力使自己的销量和利润化。

农村商务工作总结14

于20xx年7月离开学校，在公司设备部简单的实习后，担任机械技术员。主要负责现场部分设备的管理，现场主要有电动单梁起重机、龙门吊、蒸汽锅炉、高频振动器等大小型设备，尽管在学校学的是机械专业，但是对于现场的机械设备还是所知甚少，因此一切还需要从头开始学。

现场机械设备起着举足轻重的作用，机械设备运转良好情况不仅直接影响现场的生产进度，大型设备还存在着一定的安全风险，因此机械设备的管理也甚为重要。让我这刚毕业的女生来讲感觉到肩上的担子很重，压力很大，还有就是艰苦的工作环境，一度让我有退缩的心理，为了磨练自己和多学点东西，最终选择了坚持下来。

我每天的工作是到现场，将所有设备巡视一遍，检查有没有故障或者隐患存在，如果存在故障，赶紧电话联系当场的维修工，立即处理，在最短的时间保证设备正常运转，这看似很轻松的活，但事实上并没有那么简单，因为设备的运转是否良好密切影响着生产，甚至会带来很大的经济损失。在众多设备中最让我提心吊胆的是电动单梁、龙门吊和蒸汽锅炉这三种大型设备，我每天神经都紧绷着，为了减少故障和及早发现隐患，对这大型设备每天检查，组织人员定时进行润滑保养，每月进行安全检查，并做好相关的记录，在同事和工友的帮助下，由刚开始很陌生逐渐熟悉，再加上现场有许多经验丰富的老工人把手，我紧绷的弦终于稍微放松，但是现场的设备还是会经常故障，特别是电动单梁，电动单梁在运行过程中经常脱轨，一部分是由于轨道安装不平的原因，还有一部分在于操作手操作时注意力不集中，根据故障原因，逐一进行处理，并加强检查和保养力度，后来工作逐渐上手，电动单梁等设备发生故障的次数也慢慢减少，确保了现场设备的正常运转。

东北的冬天来得特别早，因此在10月份我就得顶着寒风踏着白雪，从办公室到生产地，虽然距离不远，但是还是不想离开暖和的办公室，但是想到身上的责任，我必须要去现场，不情愿的穿着很厚的衣服，踏着厚厚的积雪，艰难的向现场迈去。记忆很深的是有一次龙门吊由于工人违规操作，将龙门吊脱轨滑出好几米，龙门吊钢架都被拉出裂痕，已接到龙门吊故障的电话，赶紧往现场跑去，到了现场才发现事情比我想象的严重，顿时手足无措，不知道咋办才好，还好修理工经验丰富很镇定的指挥着现场的工人忙这忙那，我跑前跑后帮他们取需要的工具，忙到下午很晚，才将龙门吊恢复正常，终于舒了一口气，在往办公室走的路上突然感觉到脚好疼，原来是长时间站在雪地里脚冻疼了，这时眼泪不争气的哗哗下流……。

这半年时间虽然过得辛苦，但是感觉很值得，首先让我们这一直生活在温室的花朵得到了一定的锻炼，知道了生活的艰辛，磨练了我吃苦的意志，这是我毕业后收获的第一笔很大的财富，这也会成为我人生旅程中又一转折点。

时间飞逝，去年的一切还历历在目，但是距现在已有一年的间隔，我已由刚踏出校门无知无畏的黄毛丫头转变为稳重踏实的丫头，回想这一年的旅程，途中有酸甜苦辣，有哭有笑，似乎很平坦，但是也充满着一点点荆棘，不过也是顺顺利利的，这只是一个开始，以后的路还很长，也有很多未知在等待着我，以后不管是生活中，还是在工作上，我都还需不断学习，不懈努力，不断完善自我，在人生旅程中体现我的人生价值!

农村商务工作总结15

>一、20xx年外经贸工作任务完成情况

>（一）对外贸易情况

20xx年，全县外贸进出口总额预计465万美元左右，其中进口12万美元。进出口同比增长208%，完成年计划的155%。加工贸易进出口14万美元，同比增长130%，完成年计划的7%。20xx年全县对外贸易进出口额出现了一次新飞跃，创造了历史最高记录。对外贸易呈现出如下亮点：

1、骨干企业增势强劲，支撑作用进一步凸显。特别是今年3月份才出口的邓氏玉竹生态发展有限公司，到12月中旬完成出口280万美元，占全县进出口总额的61%，湘源皇视数码科技有限公司的电子产品也保持了良好的出口态势，其进出口额占全县进出口的。稳居全县企业出口第二。这两家外贸出口企业为全县外贸出口的快速增长起到了重要的支撑作用。

2、加工贸易开始走出低谷，让我们看到了来年的曙光。双峰兴昂鞋业有限公司是我县承接产业转移的重点企业，前几年一直从事鞋面加工，没有进出口业绩。随着兴昂三期4条成品鞋生产线的建成，该公司从12月份开始正式以双峰兴昂鞋业有限公司名义自营进出口，现第一本加工贸易电子手册顺利通过商务、海关的审批，第一单价值6万美

元的进口料件将于近日进口报关。预计20xx年将实现加工贸易进出口1000万美元以上，将成为我县重要的加工贸易企业。

3、中药材出口从零到有，增长幅度大。邓氏生态玉竹发展有限公司作为全县加工中药材的外向型企业之一，加工生产的玉竹片、西洋参等中药材饮片制剂，深受欧美等国家用户的喜爱，目前已实现280万美元的出口，成为了我县出口的主力产品。

4、外贸主体得到进一步加强。今年，有6家外贸企业进行了对外贸易经营者备案登记，其中有2家企业有了外贸进出口实绩。对外贸易企业由5家发展到了11家，外贸队伍逐步壮大。

>（二）外经工作情况

今年，全县外派劳务人员266人，年末在外人数332人，完成外派劳务合同额444万美元，外派劳务营业额万美元。新增境外投资企业1家。外经工作得到了稳步发展。

>（三）其他工作任务完成情况

1、全年共申报外经贸扶持资金、加工贸易引导资金、中小企业国际市场开拓资金等项目25个，申请资金991万元，已到位资金40万元，预计尚有120万元左右资金有望在年内到位。

2、按期完成了全县外贸行业“十二五”规划编制的相关工作。

3、外经贸数据统计及时、台账完整。

>二、所做的主要工作

1、深入外向型企业走访调研。为进一步引导我县外向型企业走自主进出口发展之路，今年3月份，我们对全县所有的外向型企业进行了走访调研，对企业的经营及代理进出口情况、政策需求以及需要政府部门提供的服务等方面进行了深入的调查了解，同时传达了省对外贸出口及加工贸易的鼓励政策，指导企业开展直接出口和加工贸易。

2、强化服务理念，促进外贸发展。在外贸业务开展的整个过程中，我们从备案登记到货物进出口报关等方面提供全程指导，对期间出现的问题及时出面协调解决，对办理加工贸易的企业进行全程陪同，简化了办事程序，为企业提供了方便。今年有两家企业的进出口手续和加工贸易手续，在我们的努力下，都只用一天的时间就办好了从商务到海关、电子口岸、商检等部门的所有手续，受到了企业的好评。

3、积极申报外经贸发展资金、加工贸易引导资金、外经合作资金和中小企业国际市场开拓资金等项目，为企业申报材料提供指导和把关，全年共申报各类项目25个，申报资金991万元，争取资金支持可达160万元。

4、精心组团参加第七届中国-东盟博览会和第二届湘博会。我县作为娄底市唯一组团单位参加了10月20日至24日在南宁举办的第七届中国-东盟博览会。本次博览会由我们股室负责前期工作的协调和联络，我县组织了14家企业的十多类产品参展，展会上县委副书记、县长^v^接受了湖南卫视、广西卫视等多家省级媒体的专访，有力地推介了双峰农机，受到各界的好评。同时参与了12月6日-8日在娄底文化广场举行的第二届湘博会的组织联络工作，我们精心组织31家农机机电企业和68个境内外农机客商参展，参展产品涵盖农机机电30多个品种，会上我县共签订15个贸易项目，合同成交额达亿元。

5、成功接待了亚非拉22国商务官员来我县考察。8月22日至23日亚非拉22国商务官员一行40余人的考察团来到我县对我县农机机电产业进行考察。我局负责整个活动的联络与协调。由于制定了详细的接待工作方案，加之有部门、企业的紧密配合，活动安排有条不紊，达到了预定目的。

6、认真组织外向型企业参加各种加工贸易、电子商务的培训，组织外派劳务培训基地学校参加省商务厅的劳务输出对接会。积极与境外投资企业老总沟通，为他们送政策、送项目。

>三、存在的问题和困难

一是我县外贸出口主体弱小，上百万美元出口的企业不多，目前还没有出口上500万美元的外贸企业。导致全县外贸

出口量不大。

二是进出口企业融资困难，严重制约外贸发展。随着国家信贷政策调整，特别是中小型的进出口企业融资受阻，企业生产流动资金紧张，导致企业无法承接外贸单子，只能依靠滚雪球的模式发展，出口竞争力下降，影响自营出口。

三是出口成本大幅上升。今年以来，国内原材料、劳动力成本、海运费大幅上涨，涨幅超过10%，企业很难自行消化。

四是外派劳务出国费用过高、专业型的劳动力资源贫乏、劳动力素质较低等因素在很大程度上制约外派劳务工作的发展。

>四、明年的工作计划

1、继续积极扩大出口主体。加大外贸政策宣传力度，做好出口企业孵化工作，积极鼓励具备条件的企业申请自营进出口备案登记。指导双星生化、同利打火机、三鑫工艺品等企业开展进出口业务，着力培育外贸出口新的增长点。

2、重点扶持兴昂鞋业有限公司开展加工贸易。争取20xx年实现加工贸易500万美元，进出口总额1000万美元以上。

3、巩固现有中药材、高新机电技术产品出口成果，加强对企业的引导。

4、支持1家本地企业申办对外劳务输出资格，稳步推进劳务输出。

一年来，我县的外经外贸工作虽取得一定成绩，但距离上级领导的要求，还有很大差距，我们将在局党组的领导下，发扬成绩，不断总结经验，争取来年创造出更大实效，为开创我县外经外贸工作尽微薄之力。

农村商务工作总结16

>一、重点工作完成情况

>二、主要做法和经验

20xx年xx月初，我局组织相关人员会同阿里巴巴农村淘宝、乐村淘负责人对2个公共存取点、20个电商服务点进行了实地验收。通过验收情况看，各公共存取点、电商服务点都在显著位置悬挂了电商服务点牌匾和服务内容、张贴了服务电话，基本达到验收标准。

>三、存在的问题

二是自主创新能力弱，我县大部分企业家缺乏创新意识，企业科研经费投入小，产学研结合不紧密，企业核心竞争力还有待于进一步培育。人才资源总量不大，高端人才严重匮乏，企业在员工培训上投入不足，企业人才素质提升缓慢。

>四、20xx年工作思路

农村商务工作总结17

xx年来，县委、县政府紧紧围绕“实力工业、休闲城市、美丽乡村”发展战略，抢抓机遇、积极谋划，把电子商务作为助推经济社会转型升级的重要抓手，全面推进“电商换市”。在这过程中，尤其注重农村电子商务发展，积极与合作对接，农村工作走在了全国前列。下面就我县电子商务工作情况汇报如下：

>一、主要工作

(一)以“电商换市”为契机，推动传统产业转型发展

(二)以“农村淘宝”为重点,有序推进“电子商务进万村”工程。

(五)以“园区电商”为主体,加快打造产业集聚

一是引导有限公司创办电子商务孵化园,建设3860m²办公楼和2000m²的物流仓储,入驻企业20家。

农村商务工作总结18

上半年,在局党组的正确领导下,在上级业务主管部门的具体指导下,商贸股努力实现了“三外增量,内贸加速”的工作目标。现将主要工作情况汇报如下:

>一、主要经济指标完成情况

1、外贸工作:1-5月外贸出口总额完成100万美元,同比增长53%。

2、外经工作:外派人数450人,年末在外人数900人。

3、社会消费品零售总额:1-5月社会消费品零售总额完成109397万元(统计上报数),比去年同期增长12%。

4、家电以旧换新自7月-XX年5月销售4848台,销售金额1701万元,财政补贴3002台,补贴金额87万元。

5、5月止家电下乡累计销售60250台,销售万元;财政补贴52845台,补贴万元。

>二、采取有效措施,促进外贸工作平稳发展

今年1-5月份累计实现进出口100万美元,同比增长53%。

为了进一步促进我县外贸进出口工作的开展,我们主要做了几个方面的工作。

1、组织召开全县外贸工作座谈会,听取企业的建议和意见,了解企业的发展思路和要求,有针对性的开展外贸工作;

2、全力加强我县外派劳务基地建设。为继续确保我县、在全省的外经工作先进名次,我局进一步加大工作力度,努力开展外派劳务业务。充分利用县明德学校的海员输出、具有特色的建筑工人、厨师输出等,目前为止新增外派人员450人(其中输送美国、韩国、阿联酋、马来西亚等十几个国家的航线上的海员达380人,美国、刚果、沙特、土耳其、墨西哥等多个国家建筑工50人、德国等欧洲国家做厨师的20余人),年末在外900人。株洲县明德理工职业技术学校今年还有望建成我省第一所海员外事学校。

3、积极为企业做好政策资金支持,帮助更多的企业开展进出口业务。目前为止为全县进出口经营权登记备案企业达28家。同时积极为大成轮胎、天成毛巾等外贸企业争取企业市场开拓资金;为光明重机、乐泰等企业争取承接产业转移资金,将进一步提高企业市场竞争力。

>三、加强市场建设和监管,商贸流通工作持续、健康发展

1、加强成品油市场监管。针对成品油市场供应偏紧、价格波动较大的状况,我局积极加强成品油市场调度和运行监测工作,千方百计保障我县成品油市场供应。并督促监管各加油站制定突发险情应急预案,定期对加油站员工进行安全生产培训和消防演习,把安全工作落到实处。同时以主管副县长牵头,组织召开相关职能部门会议,出台制订了“xx”成品油市场规划。

2、积极开展惠民工程工作--“家电下乡”、“家电以旧换新”和“万村千乡市场工程”工作。在“扩内需、保增长”宏观经济政策的影响下,随着主要消费品价格的回落,居民收入的增长,购车等消费热点形成,我县消费需求将保持较快增长。特别是去年商务部启动了“家电下乡”、“家电以旧换新”和继续开展“万村千乡工程”,将有利的促进消费。今年我县继续开展了“家电下乡”和“万村千乡市场工程”,有利地促进消费。1-5月,全县累计实现家电下乡销售60250台,销售额万元;财政补贴52845台,补贴万元。通过开展“家电下乡”等拉动内需的活动和推行“扩内需”的政策鼓励,1-5月,我县实现社会消费品零售总额109397万元(统计上报数),同比增长12%。“

万村千乡市场工程”于农家店建设全面迎接了检查验收，今年将新增100家标准化农家店建设指标。

>三、下半年工作打算

下半年工作思路：紧紧围绕局中心工作，一手抓对外贸易，一手抓内贸流通管理，确保全年商贸各项经济指标任务圆满完成。

- 1、进一步加快流通产业发展，促进消费增长。加快流通领域现代化建设，提升我县服务业发展水平。继续实施万村千乡市场工程、家电下乡、承接产业转移等工作，促进城乡经济协调发展，保障农村群众消费安全。
- 2、进一步加强行业监管和行业安全，规范市场秩序。认真执行国家和省、市有关法律法规及政策，建立监管长效机制，依法严厉打击各种违法活动，规范和维护成品油、家电市场秩序。
- 3、进一步加大对对外贸易进出口份额。以扩大劳务输出为基础，打响我县为省外派劳务输出基地县品牌；以扶持企业开展自营出口为目标，不断促进企业自身发展；以落实企业进出口政策为举措，不断为企业搞好各项服务。

农村商务工作总结19

20_年即将过去，这一年在餐厅各位领导和同事们帮助关心鼓励下，使我克服了种种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到领导和同事的肯定。

全年保持全勤上班，无请假、迟到、早退现象；服务质量及工作水平有所提高，无客人投诉情况；能够尊重领导，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在20_年做的主要工作及明年的打算做以下总结。

一、今年的主要工作

1、虚心学习，不懂就问。

在这一年，我积极参加了宾馆组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原来的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不觉中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加文明，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

2、端正态度，爱岗敬业。

通过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。

对于餐厅的日常工作要求除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原来总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一起抬，原来不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

3、服从安排，任劳任怨。

平时做到尊重领导，不耍心眼，对于领导安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房服务工作，同时在前台人员不齐的情况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在酒店领导的关心帮助下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。

二、明年工作打算

在即将过去的一年中，使我变得更加成熟，服务质量和水平有了很大的提高，对客人的服务热情也更加高涨，工作信心大增，对以后的工作充满了信心。

这一年总体上能够做到恪尽职守，遵守单位的各项规章制度，做到让领导放心，让客人满意，但我也有一些不好的地方需要改正，比如做事斤斤计较，为一些鸡毛蒜皮的事和同事起争执，工作中存在着惰性，工作的热情不够饱满，消极怠工。

在新的一年里，我要坚决克服这些不好的工作作风，乘着去年这股东风，严格约束自己，认真学习研究工作服务中的技巧，提高自身的服务水平，从小事做起，高起点、高要求，让每一个客人都满意，和宾馆其他同事一起为每一位客人提供一个舒适、安宁、温馨的家。

三、对酒店建议和意见

农村商务工作总结20

回望过去，时光飞逝，弹指之间，20__年已接近尾声，回顾过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将XX年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

农村商务工作总结21

20xx年，在国、省宏观经济增速放缓的大背景下，全区服务业总体运行平稳，增长稳中趋缓。

>一、服务业经济指标平稳增长。

20xx年，预计全区完成服务业增加值亿元、社会消费品零售总额71亿元,三产入库税金亿元,外贸出口亿美元，分别完成年度目标的、、117%，同比分别增长11%、、。

>二、以展会促消费，全力拉动内需。

一是认真开展节日促销活动，培育消费热点。紧抓节日商机，推出一系列各具特色的营销活动，精心实施了“迎春购物月”、“汽车嘉年华”、“美食盛宴”、“欢乐购物节”等让利促销活动，拉动节日消费。二是开展专题会展活动，培育消费亮点。成功举办四川第三届商品交易会，吸引川东北区域6地市共200余家企业参展；结合家居博览中心项目建设，举办家居产品专场展览会；同时，将汽车展销会办成了展销节，实现每月一次布展。三是组织参加省内外展会，培育外销渠道。组织区内斑竹竹艺、大唐农业、大唐食品、尧舜车业、六合服饰等企业参加了川货全国行·北京站、宝鸡站、哈尔滨站和惠民购物全川行·泸州站等展会活动，拓展区内特色产品销售渠道。同时，我们还加强市场监测，实行主要生活必需品市场监测日报制度和预警报告制度，全面监测大宗商品和日用消费品的

市场供求和价格运行情况，保障节日供应。

>三、以服务促投资，倾力建设项目。

今年以来，商务局坚持创新服务业重点项目推进机制，建立发展责任制，实行一对一跟踪负责，优化全程服务，及时协调解决建设中的矛盾和问题，助力重点项目建设快速推进，牵头协调的服务业重点项目共完成投资约25亿元。王府井国际广场项目主体封顶，友豪国际家居博览中心项目除高层外其余楼宇全部封顶进入装饰装修，金汇时代广场完成完成展示馆建设并签订施工合同，即将进场；紫金汇主体封顶开始装修。

>四、以政策促发展，努力争资引项。

今年以来，区商务局坚持以“服务企业，惠及民生”为己任，积极向上争资争项。年内共完成10个内贸和物流项目申报，成功争取到电子商务集聚区、王府井国际广场贴息、长乐商贸镇和秦巴山区四个省级项目和市场建设、电商发展、物流等多个市级项目，截止目前已到位资金500余万，全年预计到位项目资金过千万元。

>五、以创新促升级，大力发展电商。

>六、以实干促惠民，扎实扶贫帮困。

坚持做到人员保障到位、资金保障到位、时间保障到位三到位，驻村帮扶组和第一书记严格按照要求到岗到位开展工作。深入调研，准确核定贫困户，认真宣传扶贫精神，帮助联系村制定详实的扶贫攻坚规划，并制定了《市XX区商务局20xx—20xx年扶贫攻坚工作规划》、《市XX区商务局20xx年干部驻村帮扶工作意见》。帮助加强基础设施建设，帮助硬化银花村村道公里、修建沉水池10个、石河堰3个、山平塘1口，完成银花村活动改扩建工程，并投资20xx0余元为其购置办公室、会议室用具，完成支部活动室的标准化建设。帮助建立支柱产业，配合银花村两委给该村贫困户发放了鸡苗3600只、羊1头，涉及106户，306人。借助业主在阙家打造4a级旅游景区的契机，协调业主流转银花村2、3、4、5、6社土地约1000亩，并完成土地整理，栽植经果林苗木约8000余株。开展节日慰问。在重大节日期间，花费2万余元购买米、面、油等慰问品，慰问联系的佛门乡银花村、九里半村和社区困难户，解贫困家庭的燃眉之急。在“扶贫日”活动期间，宣传动员商贸企业、单位职工捐资捐款120xx多元，发动社会力量为扶贫做贡献。

>七、以制度促效能，夯实队伍建设。

一是进一步加强党的建设，落实党建工作责任制，完善工作制度，落实清单工作法，强化机关效能建设，转变干部作风，提升工作效率。二是加强党风廉政建设，认真贯彻落实《廉政准则》，建立健全廉政风险防控机制，强化预防职务犯罪机制，推进党风廉政建设社会评价工作，加强对党员干部的监督约束，开展干部作风整顿活动，全年无违纪违规行为发生。四是进一步加强信访安全维稳工作，及时妥善处置各类信访事件。五是继续加强工会、妇女、^v^、计划生育、精神文明建设和环保爱卫工作，完成了上级的各项工作安排，取得了良好的成效。

农村商务工作总结22

县商务局生猪定点屠宰管理办公室在县委、县政府的正确领导和市商务局的指导下，做了大量工作，取得了一定的成绩。现将上半年工作有关情况总结如下：

>一、上半年主要工作开展情况

(一)、加强领导，制定方案。肉食品安全是关系到国计民生的大事，商务局领导高度重视，狠抓落实。成立了商务局食品安全专项整治工作领导小组，局长任组长，分管副局长、定点屠宰管理办公室任副组长，屠宰办其他人员为成员负责具体实施。此外，制定了《食品安全专项整治工作方案》《猪肉及肉制品联合整治方案》，对整治目标、工作重点、职责分工、时间安排、工作措施进行了具体安排，使各项工作井然有序、顺利展开。

(三)、加强监管，采取措施

一是加大对屠宰场的监管力度，严格按照标准整顿和规范屠宰场，确保进厂验收、宰前静养、按规定屠宰流程屠宰加工、宰后肉品品质检验、无害化处理、台帐管理等各项制度落实到位，做到以制度保质量，以质量促发展，实现了问题肉品可追溯制度。各屠宰厂都具备了无害化处理设备，对病害肉实施无害化处理，杜绝了病害肉品出厂。二是加大整治执法力度。通过平时稽查有效打击私屠滥宰不法行为，特别是6月8日由商务局牵头、畜牧局和工商局共

同参与的猪肉及肉制品联合整治行动，通过对城区中心农贸市场、三公里农贸市场、一中、凤凰城小区等的稽查，查处县城凤凰城小区及中心农贸市场无检验检疫的“白板肉”市斤，当场按法律程序予以收缴。联合整治行动有力地打击了各种威胁群众食品安全的不法行为。

(四)、完成调研，起草文件。5月份，分管副局长及屠宰办主任陪同分管副县长对等地乡镇屠宰场的调研，为接下来更好地开展工作奠定基础。通过调研，由我局草拟的关于进一步规范乡镇定点屠宰场的管理等2份文件已经呈报给县政府，相信对乡镇屠宰场的健康发展有着重要促进作用。

(五)、做好台账，及时报送。完成各项日常工作，对每个月得屠宰量及无害化处理情况进行规范登记，汇总后及时将数据上报给市商务局。

>二、取得成效

上半年，到6月底全县共屠宰生猪万头，无害化处理150余头；共出动执法车辆120车次，执法人员300余人次；查处违法案件4件，取缔定点屠宰场1个，收缴白板肉斤，县城及乡镇定点屠宰率高。

>三、存在的问题

食品安全工作取得了一定的成绩，但离上级要求还有较大差距，还存在一些不容忽视的问题。

一是经费紧张、人员缺乏。工作人员缺乏、经费紧张的条件下要成立一支规范的稽查队伍困难较大。

二是乡镇生猪定点屠宰推广面小，日屠宰量少，进点屠宰率有待进一步巩固和提高，乡镇生猪屠宰场硬件设施设备比较陈旧、简陋。

>四、下一步打算

1、认真贯彻商务部《关于严厉打击私屠滥宰保障肉品质量安全的通知》（商秩电〔〕174号）文件精神，进一步落实市商务局、县食安委的各项工作要求，做到各项工作任务保质保量完成。

2、继续抓好生猪定点屠宰管理，加大稽查力度，重点打击私屠滥宰点，发现一个，坚决取缔一个，决不姑息养奸，确保肉品质量安全。

3、继续强化舆论宣传，大力营造生猪定点屠宰、确保肉品质量安全的良好氛围，最大限度地减少阻力，确保屠宰管理工作正常进行。

4、进一步加强对乡镇生猪定点屠宰场的监管。严格按照《生猪屠宰管理条例》及《湖南省生猪屠宰管理条例》要求对乡镇屠宰场进行管理，确保乡镇定点屠宰率稳步上升，肉食品安全得到保障。

农村商务工作总结23

在县委、县政府的正确领导下，在县计生部门的直接指导下，为了确保我局今年的计划生育工作任务的完成，按照宁发[20xx]5号文件精神，我们紧紧围绕商务局年初工作目标，努力完成了全

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发