# 甘肃农资供应工作总结(精选39篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-05-16

*甘肃农资供应工作总结1根据20xx年2月28日全国农资打假专项治理行动电视电话会议精神和云南省农业厅《关于印发20xx年云南省农资打假专项治理行动实施方案的通知》要求，\*\*州农资打假领导组及时研究部署，制定了《\*\*州20xx年农业执法工作意...*

**甘肃农资供应工作总结1**

根据20xx年2月28日全国农资打假专项治理行动电视电话会议精神和云南省农业厅《关于印发20xx年云南省农资打假专项治理行动实施方案的通知》要求，\*\*州农资打假领导组及时研究部署，制定了《\*\*州20xx年农业执法工作意见》和《\*\*州20xx年农资打假工作方案》，以州农字〔20xx〕4号文下发各县（市）农业局、畜牧局和州级各相关部门。各县市结合当地实际，相应制定了各县市《20xx年农资打假专项治理方案》。有领导分管，职能部门具体抓落实。领导组成员单位各司其职，按照各自职能和上级部门的部署开展了积极有效的工作。各县市加大了市场监管，加强了对农资经营单位的宣传教育，依法建立起了依法经营、诚信经营的责任制。经过全州各级各成员单位的共同努力，农资市场秩序持续好转。通过开展集中专项整治，取得较好成效。20xx年全州共出动执法人员11824人次，印发宣传资料万份，挽回经济损失万元，查获产品数量166601公斤、2516台件，货值万元，检查企业5808个，整顿市场2453个/次，受理举报（投诉）案件8件，立案查处95件，查处结案75件。

>一、认真组织开展了“放心农资下乡进村宣传周”活动。

根据省农业厅《转发农业部办公厅关于开展20xx年“放心农资下乡进村宣传周”活动文件的通知》（云农办市〔20xx〕7号）精神，\*\*州农业局及时研究，转发了省厅文件，要求各县（市）农业局、畜牧局认真组织好“放心农资下乡进村宣传周”活动，做好农资的监管工作，全州农业系统广大干部职工在当地新闻媒体的积极配合下，以“放心农资下乡，维护农民权益”为主题，于3月23—29日认真组织开展了20xx年\*\*州“放心农资下乡进村宣传周”活动。在“宣传周”活动中，全州共出动执法和科技人员2184人次，发放宣传资料万份，举办现场咨询培训418场次，接待咨询群众万人次，受理投拆举报4人次，案件回访5件，收看“”电视专题人数万人次，展销农资产品数量达万公斤,245台件,价值万元。

>二、结合农业生产时节，对农资市场进行了重点检查。

结合农业生产时节，州农资打假协调领导组办公室于 20xx年5月13日和20xx年10月24日两次组织成员单位（农业局、工商局、质监局、公安局、供销社、发改委）及州农业局局属有关单位68人次分两个组，对宾川、祥云、巍山县、弥渡县四县农资监管和打假工作进行抽查，在听取了四个县的农资打假情况汇报后，检查组分别对祥云县祥城镇，宾川县金牛镇、州城镇，巍山县南诏镇，弥渡县弥城镇和寅街镇农资市场进行现场检查。

检查种子生产经营户16户，抽查玉米品种28个，其中1户经营的2个玉米品种未建立经营档案，也未开据销售票据，这对维护经营者、消费者权益存在很大缺陷。所有经营门市部委托代销证书、证照、销售人员培训合格证书等齐全，并能亮证照经营，符合规定要求，但是个别门市粘贴有未经审定品种的宣传资料。

检查农药批发、零售经营单位21户，初查1370多个农药品种，抽查12个品种，其中，1个品种标签不合格（10公斤），现场进行了处理，3个品种生产登记证号、生产许可证号不符，即威海韩孚生化农药有限公司的兰博80%，18包，山东汉克农药有限公司生产的早疫晚疫44包，山东松冈3%阿维菌素68包，100g/包。存在的问题是同一农药有很多商品名称，如有效成份为阿维菌素的农药，名称有害极灭、虫满光、阿维虫清等；在弥渡县寅街镇供销社景泉农资经营部有安徽省安庆农化工公司生产的`10%草甘磷铵盐标识不清，农药的生产日期没有标注在药瓶上，药瓶的下面没有绿色环线的除草剂标志。检查中没有发现过期农药、甲胺磷等高剧毒农药。

肥料主要对祥云、宾川、弥渡、巍山四县较大的农资批发市场进行检查，共涉及洋丰、欢乐谷、三宁、施丰源、海德曼、云叶、腾升、金沙江、古驿、彩云龙、沃夫特、大地、年胜、硝酸钾肥、艳阳天、金沂蒙、路先锋、黄金元素、龙虎、云丰、好又快、菜多收、大富、元丰、多利民、三叶环、施丰源、山花等40个品种，数量近4000吨，所查肥料外观完好，标识清楚，生产许可证、肥料登记证、产品执行标准齐全，生产企业、名称、厂址、电话等信息齐全，包装重量标识清楚，符合要求。仅发现极少量肥料有轻微结块现象。

农机检查了3户经营户，经营品种119种，大件为：常州常发柴油发动机、新天力微耕机、重庆联龙水泵，小件为：运输型拖拉机配件、下田作业型拖拉机配件、农副产品加工机械配件。经营户有正规营业执照、税务登记证，属合法经营，经营品种在登记范围内，大件农机产品均有合格证，小件农机产品均来源于正规厂家，对大件农机产品的经营建立了销售台帐，能对大小件农机产品的三包服务进行兑现。

检查了37家兽药、饲料经营店，29家兽药、饲料均有经营，8家只经营饲料。检查兽药品种308个505批次，查出过期兽药230袋，已作处理。检查26个饲料厂家的浓缩饲料、预混合饲料和全价配合饲料100多吨，主要有通威、骆驼、唐人神、正大、亿信、西南、黄龙山等品牌，另外还检查了豆粕、鱼粉、酵母、磷脂、磷酸氢钙、调和油粉等6种饲料原料，约100吨。检查中发现有的经营户将饲料原料鱼粉与有一定毒性的玉米包衣种混合存放经营，已经口头责令改正；有的经营户经营的饲料存在更改生产日期的情况，发现3包5kg规格的饲料存在标签缺损的现象，当场对经营者进行了批评教育。巍山县在一饲料经营户中查出未作处理的过期预混料7袋，已由巍山县兽医卫生监督所处理。

各县农资市场总体看比往年有好转。但在种子、农药、化肥、兽药、饲料五种农资产品经营中，都不同程度地存在以下问题：部份有证照但未实行亮证经营，农资经营的进销货台帐不健全，种子经营备案制没有全部落实到位，农资产品包装标识不全，部份饲料经营户将饲料直接堆放在地面上，容易使饲料受潮变质。拆包零卖的饲料普遍没有保留标签，无法识别生产日期。

>三、开展肥料市场专项检查整顿工作。

我局收到《云南省农业厅关于开展肥料市场整顿的紧急通知》后，及时将文件传真各县（市）农业局和州土肥站，要求立即开展肥料市场检查整顿工作。全州发现现存“硫酸钙肥”15950公斤，售价每吨560-400元不等，还有半包“中量元素肥”，销售价是每吨1400元；发现8户销售（生产）单位有少量“硫钙肥”、“硫酸钙”、“中量元素肥”、和“速溶氮钙肥”。发现部份肥料存在无生产许可证、登记证号。金元有机肥（绿溪牌），登记证号云农肥（20xx）临字179号，云南通海金元有机肥有限公司出品，无生产许可证号。复混肥料（仁恒牌），生产许可证号XK13-206-01948，楚雄仁恒化肥有限公司出品，无登记证号。混合磷肥（大发牌云南昆阳），晋宁林海磷化工有限公司出品，无生产许可证号和登记证号。尿素（CAI SHEN牌），执行标准GB2440-20xx，粒度范围，总氮（N）＞，贡州兴化化工有限责任公司出品，无生产许可证号和登记证号。中量元素肥（玉米专用肥），硫（S）10镁（Mg）2钙（Ca）13，总含量＞25%，备案编号：云南Q630-20xx南华福丰肥业有限公司出品，无生产许可证号和登记证号。在检查中，对经营上述产品的经营户作了相应的处罚。

>四、下一步工作打算

1、切实加强领导，进一步提高对农资打假护农工作重要性、必要性的认识。各级农业部门在做好本部门法律法规规定的职责的同时，认真履行政府农资监管打假领导组办公室的职责，随时掌握本区域农资经营动态，加强与领导组成员部门的联系，对农资需求旺季、重点区域、农资监管的薄弱环节进行督促，各成员单位要严格履行农资监管职责，同时要加强部门之间协作，互通信息、相互支持配合。

2、农资市场面广、点多，需进一步加大对违法违规经营行为及销售假劣农资的打击查处力度，确保辖区内农资市场秩序正常运行。

3、建立巡查制度，加强许可证管理。强化对种子、兽药、饲料等产品有效期的监管，严格经营许可证的审验，依法规范证照管理。

4、各级政府要保证必要的执法经费，改善执法条件。财政部门要按公共财政的要求，加大对执法经费的投入，保障执法检查、人员培训和行政执法工作正常、有效地开展。

**甘肃农资供应工作总结2**

我自\_\_年3月2日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润60元/吨，月平均销售量885吨，利润总额53\_\_60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根椐一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

一、两个感谢

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在\_\_年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

20\_\_年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞裕丰拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞裕丰的销售量达到操作以来的，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞裕丰作为一个月生产能力只有20\_\_多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责的表现。

失误三：当东莞裕丰拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄于希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到20\_\_吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在\_\_年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

**甘肃农资供应工作总结3**

双牌县开展“放心农资下乡进村宣传周”活动工作总结 根据农业部办公厅关于开展“20放心农资下乡进村宣传周”活动的通知精神，围绕“放心农资下乡，保障春耕生产”这一主题，3月中下旬，在全县各乡镇场连续开展了形式多样的放心农资下乡进村宣传周活动（以下简称宣传周活动），现将我县活动开展情况总结如下：

一 、加强领导，抓落实。

局领导高度重视此次“放心农资下乡进村宣传周”活动。成立了“宣传周活动”领导小组，由分管农业执法工作的副局长汤凤娇任组长，局办公室、政策法规股、执法大队、科教站、农环站、农产品质量检验检测中心负责人为成员，由执法大队和政策法规股负责具体工作。农业局长林信国也多次深入田间地头，指导宣传周活动。县工商局、质监局等农资打假成员单位也纷纷参加了宣传周活动。

二、形式多样，广宣传。

以“放心农资下乡，保障春耕生产”为主题，在全县范围内开展了一系列活动：

（一）出动法制宣传车13台次，执法人员60人次，到全县15个乡、镇、场宣传法制知识，结合开展农业法律咨询工作，重点对《农产品质量安全法》、《食品安全法》、《\_种子法》、《\_农药管理条例》、《肥料登记管理办法》等农业法律法规进行讲解，接受群众法律咨询约8000人次。

（二）充分利用“”消费者权益保护日，在全县各乡外地人集市开展法律咨询活动，发放宣传资料1600余份，

展示了真假对比农资商品60余个，宣传普及农资识假辨假常识，指导农民在购买农资时索取票证，使用农资科学规范，严格执行农药安全间隔期等规定，提高农民的维权能力和质量安全意识。（三）悬挂宣传标语36幅，我们在全县15个乡镇的集市都悬挂了宣传横幅，张贴农资打假标语，发放《告农民朋友书》6000份，电视媒体报道一次，宣传效果非常明显。（四）推介放心农资产品，我们将这几年来群众反映好，商品质量好的农资商品介绍给群众，正确引导群众选购农资产品，让老百姓买得放心，用得放心。

三、畅通投诉，严执法。

向社会公开假劣农资投诉举报电话：7728322和12316，做到“有报必接，接案必查，查必到底”，切实维护农民群众的合法权益。

通过开展“放心农资下乡，保障春耕生产” 活动，进一步提高农民维权意识和自我保护能力，提高农业系统服务能力和执法水平，增强农资生产经营者的诚信守法意识，营造“共同抵制假劣农资，净化农资市场”的良好舆论氛围，掀起农资打假专项治理行动的高潮，确保农民用上放心农资，提高农产品质量安全水平。

篇三：放心农资下乡“放心农资下乡进村宣传周”活动总结

根据农二师农业局《关于转发的通知》精神，三十六团开展了形式多样的放心农资下乡进村宣传周活动（以下简称宣传周活动），现将活动开展情况总结如下。

一、党委高度重视，组织机构健全

为搞好此次宣传周活动，团成立了宣传周活动领导小组，领导小组由团主管农业的郭副团长任组长，成员由团农业科、政工科、供销科、司法所等部门人员组成。领导小组办公室设在团农业科，办公室主任农业科长蒋建新兼任。并明确了各个部门和人员的任务和重点工作，实行分工协作，确保宣传周活动能够取得实效。

二、服务三农，农资下乡

本着服务三农的原则，及时组织了万州区互邦达农业发展公司、万州区希望农资有限公司、万州区联益农业发展公司、万州区为民种业有限公司、九禾农资有限公司万州分公司、重庆市万植巨丰肥业有限公司和万州龙腾供销合作联社等有实力、信誉好的农资企业开展放心农资下乡进村活动，提高放心农资产品的覆盖面。在宣传周活动期间，累计向新田镇谭绍村、五溪村，高梁镇长春村、新店村，龙沙镇海螺村等村、基地配送吨肥料、种子300公斤、农药150公斤（600瓶/袋）、农（药）机具50台。

三、宣传培训，送法下乡

在宣传周期间，通过利用赶场日子和人员集中的农贸市场或广场进行《种子法》、《农产品质量安全法》等农业法律法规和栽培管理技术的大力宣传，发放简明读本、光盘和挂图1000本、盘、张，发放中央1号文件精神、大春作物主推品种推介、水稻机插秧育秧技术、大春病虫防治历表、柑桔高换技术、蔬菜早春育苗技术、常用牧草栽培技术、生猪疾病防治注意事项和如何识别假劣农资等30种宣传资料共计万份，发放“加强防范 维护权益”一封信万份。执法大队还将农业法法规手册送到了田间村民手里，告之如何购农资、如何维权。

四、深入基层，科技入户

为贯彻和落实中央一号文件以及全市春耕生产工作会议的精神，3月12日，宣传周活动在龙沙镇召开了万州区春耕生产现场会，现场示范、观摩了水稻旱育秧、无盘旱育抛秧、塑盘旱育抛秧、机插秧育秧、水稻红苕共床育苗、玉米红苕共床育苗、肥球育苗等育秧育苗方式及玉米地膜覆盖栽培；现场展示了农田灭鼠、微耕机、插秧机、机动喷雾器等农技、农机技术；对机插秧育秧流程要点、农机购机补贴政策等进行了现场宣传讲解；植保专家田间现场指导小麦、洋芋病虫害综合防治技术，全面推广绿色植保理念；果树专家现场指导果农如何施肥，加强田间果园管理。

五、维护权益，现场咨询

组织执法人员、农技专家，并联合工商、质监分别于3月9日在龙驹镇、10日在城区和平广场、11日在新田镇、12日在龙沙镇、13日在高粱镇、14日在城区和平广场开展现场宣传咨询活动，引导农民

在购买农资时要索取票证，提高广大农民识假辨假和依法能力。指导农民科学规范使用农资，严格执行休药期、安全间隔期等规定，提高农民的农产品质量安全意识。累计接待咨询解答2500人次。

六、畅通投诉，严格执法

向社会公开假劣农资投诉举报电话：58121920和12316，做到“有报必接，接案必查，查必到底”，切实维护农民群众的合法权益。在宣传周活动期间，接到1起关于食用蘑菇有问题的投诉，根据职能职责与工商共同进行了处理。累计检查种子、农药、肥料、兽药、饲料和饲料添加剂门市120个次，纠正违法违规经营行为20余起，种子立案4起，农药抽样3个、肥料抽样3个，收缴过期“50%甲胺磷乳油和50%甲基1605乳油”高毒农药公斤（440瓶）。查处假水稻种子450公斤（以粮食稻谷冒充种子），并对当事人进行了案件回访，当事人对区农委将粮食稻谷“假种子”加工成大米的人性化执法表示感谢，认识到了错误行为。

七、新闻跟踪，大力宣传

充分发挥舆论监督和宣传导向作用，利用万州区电视台、三峡都市报、三峡传媒网、重庆市农业法制网、万州区农业信息网等多种手段宣传区农委农资打假、宣传周活动，公开曝光以粮食稻谷冒充杂交水稻种子案件（3月15日《三峡都市报》报道），对制售假劣农资的违法行为形成高压打击态势。电视、报纸累计报道8次以上。同时，在农资经营店、农产品生产基地和人流量大的地方通过张贴悬挂标语等方式，多方位宣传农资打假工作，张贴悬挂标语、横幅52条（次）。

今年“放心农资下乡进村宣传周”活动是万州区农委成立来开展的一次规模最大、内容最丰富、参与人员最多、社会影响面最广的大型活动，整个活动自始至终围绕主题，达到了宣传农资打假法律法规，普及农资识假辨假常识，农资选购和科学使用知识，提高农民维权意识和自我保护能力，提高农业系统服务能力和执法水平，增强农资生产经营者的诚信守法意识，营造“共同抵制假劣农资，净化农资市场”的良好舆论氛围，掀起农资打假专项治理行动的高潮，确保农民用上放心农资，提高农产品质量安全水平，为农户万元增收工程、500亿万州提供强有力的保障

**甘肃农资供应工作总结4**

20xx年，市农资公司在供销社的业务指导下，以服务三农为根本，抓配送、建新网、强管理、增效益，工作取得了一定成绩，现将20xx年主要工作情况总结如下:

>一、商品购销工作

在大环境、各行业都在萎靡不振，主要是花木行业的影响下，1—10月的总商品购销情况都不理想，商品总购进5615万元，比去年(9429万元)，同期减少68%。商品销售总额7638万元，比去年(10414万元)同期减少36% 。

>二、抓好春耕工作

为做好今年春耕期间的优质服务活动，于3月份在\*\*市尚田镇举行了放心农资下乡农化服务下乡活动，直接为大户提供优质化肥、农药，并提供农技咨询，发放宣传资料，展示宣传图板。在资金紧缺、市场波动较大和货款回笼困难情况下，公司采取多种形式的联合与合作，千方百计筹措资金和引进化肥资源，积极组织储备、充实库存。

>三、加强基础设施建设、加快构建公共服务网点

对全市93家农资经销商进行了信用评级，分为A、B、C三个等级，进行信用管理，倡导经销商遵纪守法、诚信经营，为加强农资市场监测，对全市35家主要农资网店安装了电脑智慧监控系统，为确保资金回笼在12家最大网店安装了POS机和大户贷款，封闭运创，额度可以放大到120——150万元，户数按平均15万元计算，计15个大户，并进行了为期2天的学习和培训，实现农资配送“智慧化”和农资商品质量可追溯管理，加强了源头监管，防止假冒伪劣农资流入市场。

>四、确保农产品质量安全、加强诚信经营

为确保农产品质量安全，公司与政府部门一起倡导农资网店停止销售限禁用农药，并退出经营安全性差的21个农药品种，对全体农资经销商进行培训和倡议书签字仪式，20xx年10月我公司被评为“浙江省诚信农资示范企业”。G20峰会期间，对高风险农药和硝硫基农药停止使用。为提倡农资网店诚信经营，发挥农资连锁主渠作用，公司于2月份召开了优秀农资经销商表彰大会，表彰了一批诚信客户，颁发了1奖金、奖品10余万元，组织优秀经销商和种粮大户到外面进行考察学习，提高公司与经销商之间的凝聚力。

>五、做好统防统治工作、加开农药废弃物回收

为做好统防统治工作，从2月份起已举办了25期种粮大户培训会，签订了41000亩水稻统防统治服务协议，确保统防统治工作规范化、专业化、精细化，推广绿色防控技术，应用性引诱等非化学防治农作物虫害1500亩。今年又新增了水蜜桃统防工作与林特站、桃研所合作为水蜜桃出口提供了安全保障。开展废弃农药包装物现状调查，科学评估农药废弃包装物总量及统一回收、集中销毁。今年共回收农药废弃物120吨，用于回收的费用总计达到150万元多。与\*\*固废公司签了合同，由其统一装车销毁，光销毁费用就达35万元。

今后，公司要加强自身建设、加强信息沟通与联络，在人员培训、服务维权、净化市场以及制度建设等方面发挥作用，努力成为政府、供销社、农资网店、大户及农民质监联系的桥梁，为农资、农产品质量作出应有的贡献。

**甘肃农资供应工作总结5**

20XX年我镇农业工作在以党的\_精神和国家十一五规划为指导下，全面贯彻“三个代表”重要思想，继续围绕农民增收、农业增效，以扩大规模经营、提高农业科技含量、结合城郊休闲农业为方向，推进农业产业化经营，加强农村劳动力培训，加大农业基础设施和生态环境建设力度，全面落实科学发展观，以发展高产、优质、高效、生态、安全农业为目标，为全面建设社会主义新农村奠定厚实基础。

20XX年主要完成指标：农业总收入亿元，比上年增长;农民人均收入7225元，增长。新增市级品牌一家，创立一家蔬菜产品研发中心，完成1500亩农业综合开发项目，提前完成畜牧环境整治工作。

>一、农业产业化快速发展，农民合作意识增强

农业企业稳步发展。20XX年全镇农业企业产值坚持快速增长，总产值达元，比去年同期增。农业企业经过QS认证7家。企业注重自身层次的提升，今年技改、厂房扩建投入资金325万元，新建产品化验检测室，完善各项产品检测设施。市级农业龙头企业三丰可味雪菜食品有限公司创立三丰蔬菜食品研发中心成功，为产品发展提升了空间;同时在西城村承包土地200亩，积极开展新品种试验与繁育。

农民专业合作社亮点突出。经过一年来的规范化建设，我镇农民专业合作社在社员人数、注册资金、带动农户增收上都有了明显的提高。全镇9家合作社共有社员271人，注册资金总计227万元，联系带动农户1700多人。农民专业合作社在帮扶社员方面发挥了进取有效的作用。滨海蔬菜合作社对全年雪菜种植质量好、按要求规范操作的大户给予农资奖励，共奖励农资15吨;浅海紫菜养殖合作社在9月份受13号台风影响，其中一个生产组的紫菜棚受损严重，其他三组农户在理事长的带领下主动让出部分自已的养殖棚，给受损的社员，在大灾面前体现出的合作社的互帮互助;星盛合作社进取创立生态养殖园区，为解决畜牧养殖环境污染探索出路。

订单农业进一步扩展。农业订单紧密联结了企业与农户，理顺了企业与农户的关系，不但保证了企业生产资料的来源和品质，也稳定了农户生产的信心和收益，使企业和农户取得了双赢。经过近几年订单农业的开展，越来越多的农户意识到农业订单的重要性，早早地与企业签订了订单，种子供应、田间管理和收购统一由企业派专人指导，农户即省心又省事。全镇今年共开展订单1278户，订单面积6500余亩。

>二、产业结构调整稳步推进，效益农业比重增大。

效益农业快速发展。随着我镇经济、交通和环境的不断改善，农业结构也得到了进一步优化。

一是休闲观光农业的兴起。滨海垂钓观光园不断完善基础设施，重视品牌宣传，全年共接待游客7300人次，收入43万元，同比养殖收益增倍。

二是新品种的快速推广。今年推广“杜长大”瘦肉型生猪，覆盖率从去年的45%增加到此刻的95%，效益增加明显。

三是设施农业快速增加。今年全镇大棚设施栽培面积1700亩，增幅42%。大棚农产品覆盖面越来越广，逐步扩大到蔬菜、草莓、葡萄、柑橘等高级经济价值作物。

粮食生产坚持稳定。全面落实粮食补贴政策，不断改善农田设施，引进推广优良品种，充分调动了农户种粮的进取性。全镇今年落实粮食种植面积11300亩，后期受二次台风影响，晚稻出现了大面积的倒伏和青枯，平均亩产仍到达了410公斤，全镇粮食总产量4633吨。

农业规模化趋势明显。我镇坚持“依法、自愿、有偿”的原则，引导农户开展规模经营，充分发挥农业大户的示范作用，加快农业政策宣传，规范土地流转机制，加强对合同的监管。今年，全镇土地承包经营权流转到达6155亩，流转率，规模经营10亩以上农业大户303个。

>三、无公害生产快速推进，农产品更加安全。

农业标准化生产稳步推进。继续鼓励企业无公害认证的开展，并给予必须的资金奖励。今年经过无公害产地认证企业三家，认证面积2550亩，经过无公害产品认证企业二家。农业企业、农民专业合作社生产标准制度化建设更加完善，推行“统一供种、统一用药、统一技术指导、统一收购”的四“统一”标准。

疫病、虫、草防治落实到位。为严防畜禽禽流感、口蹄疫的发生，全年共免疫生猪41336头次，牛29头次，山羊321只，鸡鸭等禽类106253羽;并做好生猪出境检疫，共检疫生猪23000多头;配合做好松材线虫的防治，全部清理镇域内死松树;全年清剿加拿大一枝黄花草四次，共投入资金万元，清剿面积420余亩，有效的抑制了一枝黄花草的扩散。

农产品安全监测力度加强。今年新成立农残速测检验室，共抽检上市蔬菜73次，检测合格率100%;推行自产蔬菜上市证制度，共登记上市证153份。检测和上市证制度的开展，有效的提升了农户安全生产的意识。与水产养殖户、蔬菜种植户签订安全用药承诺书166份。

>四、农业基础设施全面增强，生态环境明显改善

农业综合开发进展顺利。农田基础设施建设关系到农业生产本事的高低，直接关系到农民的经济收入。今年共投入资金300万元，高标准严要求的卢一村1500亩农田的国家极农业综合开发项目，经过验收。落实了20\_年农业综合开发项目，共计南一、岐西、唐家、岐化四个村，3800亩农田，已经过招投标，准备进场施工。

水利设施基础明显增厚。结合农业结构调整和实际农业生产需要，加大农田水利设施建设，对水库内塘进行全面安全检查，继续搞好河道保洁，恢复河道调蓄功能，改善河网水环境及河道两岸景观，构成水清、岸净、景美的平原河网体系;今年完成和落实的水利设施项目有：

投资28万元完成周一江塘加固工程;

畜牧环境整治任务提前完成。今年继续稳妥推进畜牧环境整治工作的开展，分批分村逐一关掉。共关掉养殖场142家，其中：生猪养殖场82家，蛋鸭养殖场60家;关掉养殖棚舍面积26933平方米，其中转混结构21047平方米，棚屋1966平方米，竹棚3920平方米。至此，提前一年完成了既定的整治任务，禁养区范围内的畜禽养殖场已全部停产关掉或搬迁。

林业生态显著改善。加强植树造林，调整林业结构，改善生态环境。全年林相改造面积370亩，栽植杨梅13000株，香樟3000株，合欢5400株。建设以名茶、用材林为主的基地造林300亩，以柑桔为主的林业结构调整500亩，开设方桥、周一、姚家等五个村生物林带公里。严格执行木竹凭证采伐、凭证运输制度，严禁采伐阔叶林，全年材积采伐控制在立方米以下。加强森林火险的防治，成立15支森林救火小分队，开设防火林带，全年火害率控制在‰以下。

>五、农业综合服务更加健全，支农效果明显提升

政策性农业保险发挥进取作用。农业种、养殖是市场风险和自然风险都很大的行业，建立风险稳定机制，是保证农业持续健康发展的有效保障。今年我镇参加政策性农业保险的单位和个人共35户，其中：晚稻17户，生猪17户，钢构大棚1户。政策性农业保险在“保大灾”上发挥作用明显。尤其是二次台风影响，全镇晚稻受灾严重，参保的17户晚稻种植户共得到保费赔付67740元，有效的减轻的农户的损失，保障了农业生产。

农业科技服务逐年完善。今年继续抓好以“绿色证书”培训为主的农业生产技术培训，加快农业适用技术的推广和应用;加强农业科技在促进农业增效中的作用。今年共开展水产养殖、生猪养殖绿色证书培训二期，培训人数71人;开展红颊草莓种殖技术、生猪疫病防治、农民信箱操作等实用技术培训17次，培训713人次。抓好以试验为主的技术推广，开展了坛紫菜丝状体培育比较试验、晚稻品种种植比较试验、红颊草莓种植试验等农业小项目，使农业科技能更容易、更有效、更迅速地被农户理解。

农村财务管理更加规范。经过各项措施的落实，我镇在村级财务规范化管理方面更加完善。

一是各村招待费用得到严格控制，至年底，没有一个村的招待费支出超过镇年初规定的使用限额;

二是货币资金管理更加规范，平时村级现金限额都控制在大村5000元、中村4000元、小村3000元的限额内;

三是各项合同签订和兑现不断规范，基建工程招标更加民主公开;四是票据管理更加规范，全部实现正规票据入帐;

四是财务公开和民主管理不断规范和完善，各项承包、基建项目工程的招、投标工作，由村民代表民主表决，受村民监督。

**甘肃农资供应工作总结6**

按上级部门要求精神，切实做好学校现代远程教育和多\*\*设备应用的工作，努力提高教学质量，逐步做到教育的信息化，合我校实际，对我校本年度的远程教育与多\*\*应用工作的开展情况做下述汇报：

>一、远程教育与多\*\*设备应用工作开展情况

现代远程教育工程的实施，多\*\*教学设备投入的加大，顺应了时代发展的需求，填补了农村学校教育资源匮乏的空白，为我校运用信息化\*\*开展教育教学工作开创了一片广阔的天地。现代远程教育工程与多\*\*教学设施既是一个信息量大、质量高、资源全面和便利教学的.系统工程，它把发达地区先进的教育理念和优质的教育资源以及科学的教学方法迅速地传递给我们，让我校学生享有高质量的教育，极大地丰富了教学方式的内容，有效地推动了教育教学工作的提高。

>二、我校所做的工作

(一)\*\*思想，提高认识，加强对远程教育与多\*\*教学的\*\*和管理。

1、合理分工，明确责任，成立专门的\*\*小组。

我校首先成立了以校长为组长的远程教育与多\*\*教学工作的\*\*小组，全面负责这项工作的筹划与建设。要求每位教师每天坚持上好电教课，并将教师的使用记录及使用效果纳入年终量化考核。其次，由范校长具体分管远程教育工作，包括：远程教育资源接收、下载、刻录、微机的定期杀毒，统计教师小学远程教育工作总的教学使用记录等。

2、建立了较完善的使用\*\*和管理\*\*。

为了规范我校远程教育与多\*\*设备和资源的使用，提高使用效率，我校出台了管理\*\*，这项\*\*主要从设备的规范使用及卫生方面提出严格要求，以确保操作安全和室内卫生清洁。

(二)严格管理，促进使用。

1、\*\*小组成员对教师使用情况进行不定期检查，包括教学效果、教案、使用记录等，对发挥不力的人员进行必要的批评教育。

2、\*\*教师在业务学习时间学习电脑及远程教育知识，主要内容有：网络资源共享，如何制作电子表格，如何制作课件等等。优化使用人员分配，鼓励上进心强，业务水\*高的教师多上课，上好课的同时，积极指导，带动业务技术较低的教师在这方面有所作为。通过实践，全校教师基本掌握并且在\*时的教学过程中逐步达到熟练水\*，教师的教学水\*有了很大的提高。

3、远程教育与多\*\*教学对整个教学工作的促进。利用远程教育资源开展备课活动，使教师的教学方式和教学方法有了很大改进，促进了教师工作的

积极性和创造力，课堂教学效果明显提高，给我校的教学工作注入了新的活力。

>三、取得的成绩

在远程教育与多\*\*教学的促进下，我校教学成绩进一步提高，赢得了\*\*对我校远程教育与多\*\*教学工作的肯定。

>四、面临的困难和存在的问题

1、教师使用远程教育与多\*\*设备的熟练程度有待提高。

2、教学资源库建设还不完备，教学资源还比较缺乏，制约了对教育资源的开发和利用。如学校目前使用的播放设备还是电视，没有多\*\*投影设备。

3、对远程教育与多\*\*设备应用工作的管理还不够规范，有待于不断完善和提高。

总之，现代远程教育与多\*\*应用工作是一项以现代化技术为支撑的事业，需要我们不断探索和完善，今后，我校将在上级的正确\*\*下，进一步总经验，克服困难和不足，不断探索和创新，使我校现代化远程教育与多\*\*工作得以进一步完善和提高。

**甘肃农资供应工作总结7**

我于20\_\_年x月加入\_\_，至今在\_\_工作已有x年的时间。这三年我一直担任\_\_公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

一、业务拓展

业务三部共有代理人\_\_人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到x月x日第一营业部业务三部创造了车险保费x万，非车险保费x万的佳绩，提前x个月完成\_\_下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上\_\_、\_\_电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的\'机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《\_\_》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**甘肃农资供应工作总结8**

时光飞逝，日月如梭，转眼20xx年已经过去，回想1年来的工作，在院\*\*的大力\*\*下，在科室全体同志的共同努力下，心内科各项工作取得了可喜的成绩现总结如下；

>一、业务指标完成情况

1、科室收入230万元，较20xx年同期增加120万元。

2、药占比48、25%，较20xx年同期49、82%下降1、57%。

3、出院病人数1506人，较去年同期增加26、66%。

4、病床使用率161、9%，较去年同期增加47、9%。

5、耗材比为8、16%，比去年同期增加1、03%

>二、改善病区环境，夯实基础护理，达到患者满意、医院满意、\*满意。

继续开展优质护理服务病区。通过简化护理文书书写，使护士有更多的时间深入病房，主动与患者进行沟通、交流、观察病情，协助患者完成各项基础护理，拉近了护患之间的距离，消除患者对住院环境的陌生，深受广大患者及家属的好评，在每个月的患者满意度\*\*中，我科一直遥遥领先。

>三、加大科室管理力度，创新优质服务新模式

首先我们认真\*\*科室医师，反复了医院的各种文件及规章\*\*。树立优质服务理念，提出科室服务理念，树立各具特色的服务理念和行为规范。落实医疗服务规范，落实三级医师查房\*\*、，住院医生坚持对病人实施个性化医疗、人性化服务，吸引了大量病患者的就医就诊，住院病人数明显增长，达到历史最高水\*。

科室一方面加大对医生的管理和培训。积极调整医疗结构，采取有效措施，想方设法降低医疗费用，取得显著效果。一是抓合理用药。二是抓临床路径。三是抓一次性材料的使用。四是加快病床周转。通过采取一系列强有力措施，保证了科室圆满完成医院下达的各项费用指标，在科室

业务增长速度较快的情况下，使各项费用维持在相对较低的水\*，切实减轻群众的负担。又提高了医院科室的效率、

>四、加强科室护士职业道德教育，树立以人为本的服务理念。

我们每周利用周会时间对科室人员进行职业道德教育，我们科护士人员多、年青化，工作起来，都能吃苦耐劳，科室危重病人多，1年来共抢救危重病人1000多例。大家每天早出晚归、互帮互助。1年来好人好事曾出不穷，为科室的发展打下了坚实的基础。

>五、加强学习，打造\*\*科室、学习型科室。

在科室病人多，急危重病人多，工作忙的情况下，我们科继续坚持每周一次的业务学习，从常见心血管病、临床新进展、危重疑难病例讨论等，让大家轮流讲课，以达到人人都有锻炼的机会

>六、规范医疗质量管理，提高医疗技术水\*

1、注重人才队伍建设

我科人员利用业务培训时间努力学习知识，利用病历讨论，\*\*查房积累临床经验，业务水\*不断提高，人才队伍不断加强。在病人多，医生少的境况下，为开展新技术、新业务，派出进修人员1人。、

2、强化规章\*\*的落实

在科室每周一次周会上，强调各项规章\*\*的落实，医疗质量的提高，医疗安全，医生，护士职责执行情况。定期进行安全教育，做到\*\*化、经常化。定期对病历进行检查和评估。定期对安全隐患进行检查和评估

>七、新业务新技术开展。

1．与阜外心血医院等多家医院联合开展的“急性冠脉综合征”临床研究。

2、急性心肌梗死的“瑞替普酶”溶栓治疗。

总之，回顾1年来的工作，成绩是主流，我们会继续发扬好的做法，巩固所取得的成绩。但仍然存在一些不足，廉洁行医、诚信服务、“精心服务、心关怀”还没有成为每一位员工都认同的价值观，科室的行政管理、经营管理水\*仍有待进一步提高，诊治疗疾病的能力及每位医生的专科影响力也有待提高。临床科研方面有待加强。

>八、20xx年工作计划。

1、完成心内科常见病临床治疗工作, 加强心内科门诊, 高血压门诊的诊疗工作。

2、积极开展临床路径工作，加强合理用药，合理检查的监管,抗生素合理应用。

3、加强业务学习，提高病历书写的内涵质量。

4、开展心脏内科介入诊疗新技术。

5、加强临床科研，发表学术论文3-5篇。

6、开展替罗非班治疗急性冠脉综合症的临床研究。

7、加强CCU病房建设。

——IT年终总结3篇

**甘肃农资供应工作总结9**

新冠肺炎疫情发生以来，xx市新xx全面贯彻区委、区政府决策部署，在切实抓好疫情防控的同时，采取“五强化五确保”做好蔬菜稳产保供，实现疫情期间蔬菜供应总量充足、价格平稳、质量安全。

一是强化宣传引导，确保疫情防控。

通过发放资料、宣传标语、电话沟通、微信QQ等方式，积极向农民群众宣传疫情防控知识，及时告知疫情情况，使种植户对疫情有清醒的认识，做好自身及职工防护，每天对生产用具及场所进行消毒，在生产、销售蔬菜过程中正确佩戴口罩、勤于洗手，确保身体健康和生命安全。

二是强化信息摸排，确保蔬菜供应。

组织人员深入各大蔬菜生产基地，对蔬菜供应能力、上市品种进行调查摸底，安排专人负责xx每周蔬菜在田面积、上市量等生产情况信息统计。

经调查，目前全区在田蔬菜面积万亩，已收获面积万亩，近期新播种万亩，预计未来一周可收获面积万亩、1万吨，主要品种是莴笋、花菜、白菜、西兰花、甘蓝、萝卜等，全区蔬菜供应量总体均衡。

三是强化田间管理，确保不误农时。

利用镇街农业工作QQ群、蔬菜种植大户微信群、拨打电话等方式，及时指导蔬菜田间管理工作重点和技术措施，指导农民、合作社、家庭农场分散或错时开展田间管理，发布《xx应对今冬低温阴雨气候的生产意见》，指导农户加强设施蔬菜保温及科学施肥、浇水，提高单产水平和复种指数，增强蔬菜供给能力。

同时，区农业农村局还制定了《xx农作物低温受冻防灾减灾应急预案》，指导内部各相关科室做好农作物低温受冻自然灾害的预防、处置灾后恢复工作等。

四是强化播种扩种，确保生产及时。

积极组织蔬菜基地、种植大户加大在田蔬菜采收力度，并动员群众提前做好钢架大棚、增肥、覆膜等定植前准备工作。

同时，区农业农村局指导农彩种苗、现代农人等本地蔬菜种苗供应企业做好蔬菜育苗，及时向农户提供所需应季蔬菜种苗，督促农资经营店做好蔬菜育苗、移栽、轮茬所需农资供应，积极向农户推行蔬菜收获后及时播种下茬蔬菜、扩种速生蔬菜、增加花色品种等缓解蔬菜供应压力的措施。

五是强化生产检查，确保质量安全。

组织技术人员深入蔬菜生产基地、设施农业园、农业企业等开展安全生产检查，加大对即将上市的蔬菜日常巡查力度，加强科学用药指导服务，要求农户严禁使用未取得农药登记及高毒、高残留和禁用农药等投入品，督促种植户严格执行蔬菜成熟期休药期要求科学开展收获，确保xx上市蔬菜农产品质量安全。

**甘肃农资供应工作总结10**

今秋以来，我们按照农业部《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》要求和省农业厅安排部署，结合我市实际，认真组织农业行政执法人员积极开展农资打假专项治理秋季活动，进一步落实农业行政执法目标管理责任制，加大宣传力度，增强维权意识和诚信意识，严厉打击各类违规违法行为，整顿规范农资市场秩序，保护了农民利益，保证了秋季农业生产的安全，现将秋季农资打假工作小结如下：

一、领导重视，严密组织农资打假一直是我们农业局依法行政的一项重要工作。我们在接到省农业厅转发的农业部《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》后，局领导及时组织各职能科站召开了农资打假工作会议，进一步统一了思想，认识到这次开展秋季农资打假专项治理行动是是实现明年夏粮丰产和农民增收的重要保障，是维护农民群众根本利益的直接体现。于九月份下了市农法发[]xx号《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》，对所辖县（区、市）的秋季农资打假专项治理工作进行了安排部署，为这次秋季农资打假工作奠定了良好的基础。

二、加强宣传，营造氛围今年以来，市县两级有关部门一直把农业法制宣传教育作为一个工作重点来抓。积极组织了植保、种子、农药等专业人员，开展了街头咨询、送法下乡，结合秋耕生产积极宣传农业法律法规，并将简易识别、使用优质农资和“主要农作物主推品种”和“购种须知”等编写成宣传资料进行了发放，共印发宣传资料8万份。我们还印制了xx市农业综合执法支队工作卡片，扩大农业综合执法的影响，为农民提供更多的服务。通过宣传，提高了广大农民的维权意识，也提高了农资经营人员的\'质量意识和守法意识，为推进农资打假专项治理工作营造了良好的氛围。

三、周密安排，严格执法根据秋季农资生产经营特点，我们采取重点检查与面上检查相结合，突击性检查与经常性监管相结合，市场监督与引导企业自律相结合的方式，有计划、分阶段、有针对性地对农资产品质量和市场开展了执法监督检查和重点案件的跟踪查处工作。在工作部署和实际工作中明确种子、农药、肥料为打假的重点产品。市农业综合执法支队在九月底对小麦主产区的农资市场进行了抽查，在9—xx月份，出动执法人员1920人/次，检查企业24个，整顿市场132个，查获种子46040公斤，农药200公斤，货值15。35万元，挽回经济损失32万元。我们在接到山西省农药检定所对太谷恒丰日光温室技术服务部、榆次绿丰农业科技部、榆次太行种子服务部和榆次鹏运农业科技发展有限公司的经营农药质量抽检不合格报告后，及时组织执法人员查扣了不合格农药，立案审查，目前此案正在查处中。通过这些举措使xx市农资市场秩序取得了根本性的好转，保障了秋季农业生产安全。

四、存在问题

1、农资管理的法律法规不够完善。在农资打假中，发现的一些问题按现行的农业法律法规无法处理。如经营不适宜本区域的国审品种种子，没有规定如何处罚；化肥管理等尚缺乏相关的法规和强制标准，农药管理相应的配套办法或实施细则也要修订和完善。随着市场经济的发展，原有的一些农资产品管理法律法规已不适应当前农资生产和市场监管的要求。

2、执法手段落后，执法经费短缺，综合执法亟待加强。现在农资打假工作的形势要求我们在交通、通讯、取证、技术检测等方面必须达到一定水平，但目前市、县两级综合执法队伍虽已经市编委正式批复，各县（区、市）农业局也正在积极筹备组建，但各县（区、市）编办的正式批文还未下达，只是先行抽调人员开始工作，所以现在的状况很难具备这些条件，同时缺乏必要的经费保障，这就不能适应现阶段农资打假工作的形势。因此必须尽快加强农业行政综合执法的基础设施建设，充分发挥综合执法队伍在农资打假工作中的作用。

3、经营小麦品种区域不适宜的情况比较严重。

**甘肃农资供应工作总结11**

根据《县涉农资金专项整治行动实施方案》的要求，我街道积极行动、精心部署，对20xx年以来检查中发现的问题和20xx-20\_年度涉农资金的管理和使用情况进行了一次全面、深入细致的自查自纠，现就有关情况总结报告如下：

>一、加强领导

会议结束后，我单位立即成立涉农资金整治领导小组，全面负责涉农资金的专项整治工作，并对整治工作中存在的问题进行督查整改落实。

>二、自查自纠涉及的专项资金情况

（一）20xx年以来涉农资金检查发现的问题

一村一品项目扶持资金结存万元，示范村建设补助结存万元，森林生态效益补偿基金结存万元。

（二）20xx-20\_年度情况

上级共拨付涉农资金万元，已拨付万元，未拨付资金31万元；街道办事处涉农项目资金支出万元。具体如下：

1、农业生产发展（万元）

（1）一村一品工程扶持资金万元，已拨付到户；

（2）小型水库经费3万元，已拨付施工建设单位；

（3）现代农业项目扶持资金万元，已拨付申报单位；

（4）农业示范园奖励5万元，未拨付。

2、农业生态修复和治理（26万元）

（1）省级文明村奖励款8万元，未拨付；

（2）生态文明村奖励款18万元，未拨付。

3、农村社会事业和公共服务（万元）

（1）一事一议项目财政奖补资金216万元，已全部拨付到村；

（2）农村公共服务运行维护项目资金万元，已全部拨付到村；

（3）农业幸福院专项资金7万元，已拨付到村；

（4）农村环境整治奖补资金万元，已拨付到位；

（5）民政事业补助资金（社区建设奖补）10万元，已拨付到村：

（6）殡葬惠民补助资金万元，已用现金发放到户；

（7）计生晚婚晚育、独生子女费等资金万元，已用现金发放到户。

>三、自查存在的问题

我街道严格按照涉农资金管理规定检查内容，对20xx-20\_年所有涉农资金进行了自查，发现存在部分专款拨付不及时的情况，未发现虚假冒领，截留、挤占、挪用、套取涉农资金等违法违纪问题。对20xx年以来检查中发现的问题，经涉农资金整治领导小组研究决定，将一村一品项目扶持资金万元立即拨付项目申报单位；示范村建设补助万元已付清，按要求做好帐务处理；森林生态效益补偿基金万元，因项目尚未全部完工，将视项目进展情况拨付。

>四、整改措施和下一步打算

1、针对存在专款拨付不及时的问题，涉农资金整治领导小组已责令相关单位和部门查找问题产生的原因并立即作出整改，按照项目资金要求拨付到位。

2、进一步明确责任，加大违规违纪问题的查处力度，对虚报、冒领、套取、挤占、截留、挪用涉农资金等行为，发现一起，查处一起，绝不姑息。

3、进一步加大惠农政策的宣传力度，提高群众对涉农资金政策和标准的知晓率，提升业务人员的思想道德和综合业务素质，保证涉农政策在执行过程中不走样。

4、进一步健全和完善各项监管制度，完善各项资金的管理和使用制度，做到有章可循，依法理财，不断提高涉农惠农资金的使用效益，切实维护好农民群众的切身利益。

**甘肃农资供应工作总结12**

各位\*\*、各位朋友们：

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不\*凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与\*\*，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我\*\*德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康\*\*，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位\*\*的大力\*\*、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

今天，借这个盛会，德诺将一如既往，坦诚地与大家一起回顾过去一年的成绩与不足，探讨我们共同遇到过的问题，也诚望大家能借今天的盛会，畅所欲言，为德诺更好地发展献言献策。下面，我将德诺农资20xx年工作成绩、销售情况、存在问题、品牌管理以及20xx年工作计划汇报如下：

>一、工作成绩及销售情况

1、从供货方面来说，20xx年，威远生化在\*陆地区投入了大量的人力、物力、财力。一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

2、除了审计局的\*\*、同事以及其他职能部门的\*\*以外，还有许多结缘德诺的朋友，都给了德诺最真诚的帮助。比如，部官的仝亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新\*，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村\*\*周宽亮、刘百兴，张店镇老\*乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质\*\*改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的\*\*与扶助。

3、今年，很多零售商朋友都尽自己的能力对德诺农资的工作寄予了大力的\*\*，从积极销售到积极回款，都取得了显著的成效，截止目前，德诺农资的回款率已达。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的\*\*货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在\*陆区域赢得了良好的口碑。

4、德诺诚实敬业、扎实负责的精神，赢得了名牌企业的青睐，也赢得了终端零售商的信任。今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

>二、存在问题

（一）今年库存比较大。库存偏大的主要原因：一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

（二）在推广过程中，由于缺乏经验，加之工作开始得晚，使得大部分地区都没有涉及到，导致销售肓区的出现。

>三、品牌问题

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

（一）、品牌定位

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

（二）、品牌成长

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新\*对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好??像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

（三）那么，我们就一起谈谈与品牌管理相关的几个问题：

1、渠道的问题

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是\*陆区域总\*\*，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要\*\*的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的\*\*力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了\*陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌\*\*。牵着这个\*\*一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

2、销售回款的问题。目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、\*\*商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，\*\*一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了\*\*。但是，在\*\*的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农\*\*越来越好，农民\*意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务\*\*。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？每一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间\*\*提高。所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

3、价格的问题。现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。\*\*零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有\*\*百姓的事情发生。大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是\*\*的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

4、窜货砸价问题。我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认\*假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

>四、20xx年工作计划

1、协助威远生化搞好直营连锁店的销售管理工作。

20xx年，我们将对现有的专卖店进行挂牌经营。明年农资市场管理更趋于规范，也更加严格，无照经营已经很难再坚持下去。在大家的销售额都急剧增长的情况下，为了让大家安心踏实地放心经营，经与威远生化协商，德诺农资做为威远生化在\*陆区域的受权管理单位，协助威远生化在\*陆区域开展直营连锁店的工作。借鉴威远生化先进的的管理经验，做好威远生化终端零售网点的建设工作及销售服务。这个项目已有部分零售商知道消息，目前，已经有部分零售商报名挂牌，并提供了相关资料，交齐了保证金。会议结束以后，我们将配合威远生化严格审核申请网点，确保直营店工作的顺利开展。这里，简单给大家讲一下申请直营店的条件：

（1）、要求经销商首先致力于威远农药专卖，对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

（2）、要有一定的销售管理经验，视农民利益为最高利益。

（3）、必须要有良好的品牌忠诚度，有强烈的品牌保护意识。

2、配合威远生化加大对农民用药知识的培训、指导以及售后服务工作，致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

3、拓展示范园建设面积。目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的.技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

**甘肃农资供应工作总结13**

在xx年度，认真贯彻落实了上级防火有关要求，做到早安排，早部署，在全镇范围内广泛宣传护林防火内容，认真落实防火责任制，做好各项保障工作，确保了森林资源和人民生命财产的安全，取得了一定的成绩。现将xx年度森林防火工作总结如下：

>一、加强\*\*，明确职责

为有效预防和扑救森林火灾，保护本镇森林资源和人民生命财产安全，根据上级防火要求，结合本镇实际，镇\*制定了可行的防火应急预案。镇\*调整了森林防火指挥部成员，\*习琼任政委、镇长唐皓任指挥长，副\*崔建华任副指挥长，镇直各单位主要负责人任成员。实行行政\*\*镇直单位包村联系\*\*，纳入行政\*\*年终考核指标。做到：一是积极宣传、预防；二是加强对联系村森林防火工作的\*\*和督导；三是一旦发生火情，及时\*\*扑救，做到“打早、打小、打了”，确保我镇森林资源和人民生命财产的安全。

（一）镇指挥部下设扑火应急总队、后勤保障组、医疗救护组、督查工作组，其组\*\*员如下：

1、扑火应急总队由副指挥长崔建华担任队长，应急总队850多人，设17个分队，每个分队50人，镇直机关组建一支50人的应急分队，队长由指挥成员、农办\*\*韩家元担任。16个行政村各组建一队，队长由各行政村\*\*负责担任，应急分队扑火员均为18岁以上，50岁以下身体健康的.\*\*和群众，一旦发生火情能随时进入现场进行扑救。

2、后勤保障组由副镇长刘广义担任组长，负责扑火时的后勤保障工作，成员有黄定美、张运龙。

3、医疗救护组由副镇长王正玲担任，负责扑火时的医疗救护工作，成员有孙良金、汤贵\*、张武、刘伟。

4、督查工作组由经委副\*毛传新担任，成员有李鸿、袁国斌。

（二）镇\*与16个行政村负责人签订了防火责任书，并纳入了村\*\*年终考核重要指标。村与农户都签订了责任书，一旦发生森林火灾，各村委会负责人应迅速\*\*扑救，要在第一时间赶赴现场，先调动本村应急分队进行扑救，必要时报请镇森林防火指挥部调集其他分队支援。

>二、加强宣传，严防森林火灾

（一）镇\*在10月20日在林业站二楼会议室召开了森林防火工作预备会。参加人员有\*\*习琼，镇长唐皓，副\*崔建华，林业站全体工作人员。就今年防火工作如何落实，存在哪些困难，如何解决做了安排，站主要反映今年防火物资紧缺，争取镇\*资金，镇\*在资金紧缺的情况下，拿出1000元用于购置防火器材铁锹10把，手电筒50支，喊话器2个，手套100双，常用药品等，会议定于11月5日召开全镇森林防火工作会议。

镇\*11月5日在\*会议室召开了分乡镇xx年森林防火工作会议，参加人员有镇直各单位负责人，各行政村负责人，一是传达了上级防火会议精神；二是安排部署了我镇的森林防火工作。各村委会要迅速成立防火\*\*小组，明确责任，搞好防火宣传，组建好一支义务扑火队，确定火情监测人员及报告人员；三是强调发生火情严禁痴、呆、傻、老、幼、病、残、学生严禁进山扑火。

（二）自进入森林防火期以来，我镇充分利用广播宣传护林防火，播放防火条例，区、镇\*\*检讲话，以及火灾案件查处的情况，增强全镇人民森林防火的责任感，发生火灾，严禁痴、呆、傻、老、幼、病、残、学生进山扑救。

镇出动宣传车先后共6台次，对上级防火要求进行流动宣传，8个村有广播，镇防火指挥部将关于森林防火内容录成磁带发放到各村，按时进行播放。

在全镇中小学校开展防火知识授课培训购，购置森林防火教材，对近3000名学生进行宣传教育，一是要求不要放火；二是发现火情及时报告；三是告诉家人注意防火，村\*\*并都作了广播讲话。

我镇专、兼职护林员27人，护林员在森林防火期内一是加强对森林资源的管护；二是走到哪，就把护林防火宣传到哪，在交通主干道，显眼处刷写标语200余幅；三是加强对往年火情多发区的\*\*。

林业站在资金有限的情况下，在交通主干道用磁砖立固定标语5幅，各村委会张贴了手写标语共500余幅。

各村委会与农户签订了防火责任书1万多份，发放森林防火宣传画6000多份，推广祭祖灯500多个。

>三、检查督导，确保防火工作落到实处

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！