# 2024年商务工作个人年度工作总结(汇总14篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-05-09

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。商务...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**商务工作个人年度工作总结篇一**

20\_\_年，垭口乡党委、政府把如何发展农村经济，增加农民收入，解决劳动就业问题作为全乡脱贫攻坚工作的中心，利用与成都农商通公司合作，以开展电子商务进农村为契机，把庙垭村、涧溪口村、三合村、望水村的花椒产业专合社及各村家庭农场业主加入电商信息群，并结合我乡实际做好以下工作:

一、积极宣传电商。

电子商务是现阶段的新生事物，按照传统的思维模式，已经很难适应当代信息瞬息万变新形势需要，电子商务的发展，可以以最短时间了解市场信息，也可把所生产农产品信息发到更大市场面，增加销售渠道和机会，以利提高销售量和效益。

二、加强对家庭农场、专合社人员的培训

组织业主进行学习，形成了解互联网、学习互联网、思考互联网、利用互联网、发展互联网形风气。村民自发集中报名电商培训13人，进行个别与集中等多种形式进行培训，计划创建电商村，“互联网+” 成了全乡广大干部群众的口头语。

三、工作方法

1、制定规划规划。我们以电子商务进农村为契机，融合新农村建设、美丽乡村建设、乡村旅游发展要要素，支持和实施农村精准扶贫脱贫工作。制定垭口乡电子商务发展规划，争取到2024年实现全乡电子商务销售总额超20万元，触网农户每年人均增收超过500元。电子商务从业人员达到50人左右，形成全民创业创新的发展态势。

2、统一思想，提高认识，形成合力是发展农村电商的首要问题。我们坚持行政推动和政策拉动结合，一是搭建班子，形成合力。我们组建了由乡分管乡长任组长的领导机构，实行全力推动，各村、社区紧密配合，统筹各级力量形成电商进村的合力。二是政策拉动，形成引力。积极利用《阆中市关于电子商务发展若干政策措施》的政策优势， 鼓励电子商务产业本地化。加大财政资金和信贷扶持，将电商纳入小额信贷支持范围，为诚信的电商经营主体提供创业资金支持。对贫困村业主、贫困户大学生、贫困户开办网店给予小额信贷保障。

**商务工作个人年度工作总结篇二**

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。20xx年也是中国电子商务市场的开始转型的一年，其中b2c领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难团购市场则是从百团战，进入寒冬期，倒闭、裁员量出现电子商务年终总结工作总结。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。20xx年的电子商务市场出现了以下几种情况：

苏宁、国美等传统企业纷纷加了对电子商务领域的`拓展力度。不得不说，现在火爆的电商市场状况，是绝多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的20xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

过去的20xx年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售，当当就跟不用说了。不仅如此，各电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

便宜才是硬道理，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是b2c还是b2b、c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的优势。20xx年电商领域的价格战可谓是激烈异常，但是即使到了20xx年这种趋势也还是无法避免的。

从中国电子商务发展趋势看，20xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一难关。物流不畅带来的巨问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

**商务工作个人年度工作总结篇三**

近年来农村电子商务事业发展犹如雨后春笋。20\_\_年度我镇党委政府对此高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇12个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)出台政策，大力扶持。镇政府出台文件，鼓励辖区内有能力，有条件的人员，发展电商，并根据规模给予一定的奖励。

二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇打造了以地方特色农产品销售为主的电子商务体系。其中打算建立大桥村蜜柚和罐山村香甜李的网络销售渠道。预计建成后将实现每年10万元的网络销售额。

三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。文成镇毗邻阆中城区交通相对便利，目前已经有多家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇12个村(居)便民服务中心安装无线网络，连通有线网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

**商务工作个人年度工作总结篇四**

20xx年以来，我县开放型经济工作在县委、当局的正确领导下，通过深入贯彻落实“工业强县、财产富民、情况创优、民生改良”的成长战略，坚持扩张开放政策，强化招商举措，优化办事情况，开放型经济成长工作取得了必然成效。现将一年来的工作环境总结如下。

招商引资环境。截止11月底我县全共签订招商引资意向协议、合同17个，项目履约率100%，合同引资95.5亿元，资金到位43.158亿元，同比增长29.18%，完成年度任务107.9%，此中省外境内引进项目8个，资金到位9.45亿元，同比增长20%，完成年度任务105%，今年以来招商引资引进过10亿元的项目2个，过亿的项目7个。

外贸进出口环境。截止11月底外贸进出口创汇2219万美元，完成州下达年度任务的42.67%，同比降低35.2%。全县共有14家企业实现外贸业绩，外贸破零企业2家(亿美佳和梧林洋光)外贸倍增企业1家(众鑫公司)。

株洲、章丘对接环境。株洲援建方面目前已经得到株洲对口援建资金800万元。匆匆成梧林洋光、华丽服饰、银阁铝业、众鑫科技等四家公司成为株洲-泸溪对口帮扶企业;组织两地开展财产对接运动，顺利匆匆进华丽服饰与株洲市企业胜利进行产销互助。章丘对接方面胜利引进章丘区源虎食品、骄龙豆捞等两家公司来泸投资，两个项目选址于原晓园公司，现已经完成厂房装修和设备调试，正在进行试生产。

向上争资环境。截止目前得到资金支持的有：招商引资州级奖励资金10万元、中小企业开发国际市场资金41.1万元、省级招大引强资金25万元、加工贸易资金30万元、中央外经贸资金24.96万元、全省外贸保目标匆匆成长资金10.41万元、株洲对口援建资金800万元、州级外经贸成长资金和外贸保目标匆匆成长资金48万元。以上共计989.47万元。

抓要素强支撑，承接财产转移。

一是统一思想，形成合力。20xx年，县委经济工作会议抉择加大实施开放承接带动工程，积极抢抓沿海地区财产向内地转移机遇，县直各部门为开放型经济成长及重大项目落户泸溪，在地皮、人力、电力、资金、环保等方面提供有效保障。

二是用足政策，修建“洼地”。环抱加强财产承接力和竞争吸引力，实现与沿海蓬勃地区在体制机制上全面对接，用活用足《xx省委省当局关于关于进一步加快承接财产转移成长开放型经济的实施看法》《xx省当局关于匆匆进创业投资持续康健成长的实施看法》《湘西州当局关于湘西自治州招商引资优惠政策的多少看法》等开放政策，并于今年6月19日出台了《泸溪县招商引资优惠政策》，从成长目标、勉励支持政策、强化保障要素、优化成长情况、形成工作合力等五个方面，尽力打造承接洼地，形成了较为完善的政策支撑体系。

多举措抓招商，表里引资增量提质。环抱全年招商引资目标任务，机动运用多种方法开展招商引资。全年共款待客商56次、150余人，上半年年开展小分队招商5次。

一是充分应用新闻媒体，加大招商引资鼓吹推介。整合县商务之窗、新农村子商网和当局等网络平台资源，宣布了12个精心包装的重点招商项目，同时还制作了招商鼓吹片用于开展节会招商，全面鼓吹推介招商工作，建立开放的新形象，进步了本县的知名度，晋升了客商的关注度，许多客商慕名而来。

二是突出项目扶植主动对接，切实进步着儿商引资实效。年初，我局同发改局重新审订20xx年重点项目，进一步完善了项目库，重新编印了20xx我县招商手册。鼎力实施以商招商、财产链招商，小分队招商等方法，霉畚运动都认真研究客商条件与要求，充分斟酌我县的承接条件，精心做好筹备和前期沟通，切实进步了招商的实效。我局积极参加省、州当局组织的“沪洽周”等招商运动，并积极组织招商步队赴北京、济南、株洲等地进行小分队招商，组织5次济南章丘、株洲等地企业与本地企业进行招商项目对接运动，并胜利引进章丘源虎食品和骄龙豆捞餐饮公司来泸投资，同时匆匆成了株洲亿万服饰企业与我县华丽服饰产销协作。

培育壮大，加强后劲。

一方面，培育壮大优势企业。坚持项墓埒动，培育大企业，打造大品牌，加强开放型经济成长后劲。

另一方面，尽力晋升进出口贸易业绩。在全省的对外贸易和外来投资都明显减缓和停滞的环境下，勇敢立异工作方法，积极成长进出口贸易企业，尽力扩张对外贸易。同时，引导一般贸易企业转型为进出口贸易企业，扩张规模和进出口增量，勉励现有进出口贸易企业，开拓新产品，开发新市场，扩张出口品种等步伐，赓续培育新的增长点，对外贸易有了突破性成长。

一是项目用地难落实。目前，我县招商工作中最大的难题照样项目用地难落实。有些客岁签约的项目，因用地无法办理而无法入园落地，园区贮备地皮少，在必然水平上影响了签约项目的落地，落户项目的扶植和企业的投产进度。

二是支柱财产招商不突出。工业、农业、旅游业是我县三大支柱财产，以财产项目为载体进行招商能力把我县的优势最大化;从目前的环境来观，大多半的招商项目，没有充分掘客出我县优势，没有充分体现主导财产和优势资源。

三是外贸进出口业绩没有完成全年目标。截止10月底我县外贸进出口额只完成全年任务的39.48，一来受国际市场价格影响，加之中美贸易纷争，导致我县出口企业数量削减;二情由于今年国际市场价格颠簸，从而影响了我县出口，导致没有完成全年目标任务。

任务目标。20xx年全年招商引资到位资金48亿元，外贸进出口总额5000万美元，力图应用外资实现零的突破。

工作重点。

一是增强招商引资项目落地工作，确保已经签约的项目可以或许全部落地并顺利投产;

二是推进驻点招商、小分队招商工作，鼎力开发客商资源;

三是积极参加省州组织的大型节会招商运动，切保招商运动取得实效;四是增强外贸进出口鼓吹、办事工作，助推外贸企业做大做强。

工作步伐。

一是增强和谐、整合，完善招商引资项目库，重新整合包装精装项目;

三是积极推进驻点招商、小分队招商工作，支配专颐魅招商引资步队赴“长三角”、“珠三角”等蓬勃地区开展招商引资工作，重点招商范畴以新资料工业、新型农业、旅游开拓为主。积极参加省州组织的节会招商运动，赓续开发客商资源。

四是鼎力开展外贸鼓吹、办事工作。加大外贸业务鼓吹推动工作，组织开展外贸业务培训，赞助企业培养外贸专业人才，帮忙企业解决外贸相关证照，赞助更多的企业开展外贸业务。

五是对准来岁“招大引强”目前任务，锁定区域，订定具体招商实施，积极考察学习沿海蓬勃地区在承接财产转移方面好的经验和做法，力图来岁胜利引进“三个500强企业” 落户泸溪。

**商务工作个人年度工作总结篇五**

从三月初至今，转眼间试用期已接近尾声。在这几个月的时间里，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总结。

作为 \_\_\_\_ 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; \_\_\_\_\_ 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 \_\_\_ 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 团队合作精神及沟通协调能力。

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。

**商务工作个人年度工作总结篇六**

20xx年，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xxxx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及沟通协调能力。

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。

在明年的工作中，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!

**商务工作个人年度工作总结篇七**

新旧年交替之际，回顾工作，总结经验，以启迪来年的工作，我对商务助理这一岗位有了更深的体验，对工作内容也更加熟悉。自20\_\_年\_月14日进入公司到现在已经将近1年了，在公司同事和领导的支持帮助下，我成长了许多。通过这一年的工作及学习，我个人的工作模式和工作方法都有了较大的进步，现将这一年多来的工作情况分类总结如下：

一、日常事务工作的完成情况

自入职至现在，作为商务助理开始接手一些商务上的工作，主要是做好商务订货信息的建立、报价跟踪、安排工厂发货、文档文案的整理等，同时协助部门人员处理各种事项。

在此期间我的工作主要是以下内容：

1)处理日常的商务发货：跟客户联系发货方式、核对收货信息和收发票信息，通知及跟催采购部门及时采购、通知财务开发票。同时对于新客户要跟对方联系索要开票信息和一般纳税人证明。

2)跟踪商务报价：对于每个报价单子，及时协调生产研发部、采购部、财务部等相关部门，做到在最短的时间报出最准确的价格，并及时回复客户。

3)管理客户订货及发货信息：整合了生产、发货、开票记录，以及销售明细跟踪表，做到对每一个订单的生产、发货时间、开票时间、回款时间及金额等都有准确的记录。

4)协助部门领导处理日常工作：主要包括给客户发送报价、合同传真、跟催回款、审核合同、随时处理领导安排的工作任务等。

5)标书制作：负责商务部分，协调各个部门完成标书其他部分，并整合盖章装订等。

二、协助领导管理事务工作方面

1)每天做好考勤、监控及员工外出登记，做好登记;

2)每月协助领导处理部门人员考核事项;

3)部门人员费用报销审核，汇总，上交;

4)做好公司会议通知及会前准备工作，协调员工保障会议顺利进行;

5)及时有效的完成领导安排的各项任务。

三、工作过程中总结的心得及经验：

1)办事效率问题

工作中处理问题的时候各个部门之间的配合至关重要，市场营销中心是一个发起问题的部门，如何协调其他部门配合解决问题很关键，这一年下来，我总结如下：积极沟通，做好主动反馈;有责任心，对自己负责的追踪到底。

2)做个工作中的有心人，做好每件小事。

助理的工作其实很杂很琐碎，各个领导随时都有可能安排些临时的任务，这些任务有些是紧急的，这就需要我快速判断事情的紧急程度及时处理，更要有好的记性，不落下待处理的任务。工作中我养成了随时做好统计的习惯，例如对每天寄出的快递的的明细，客户的信息等都做好相应的统计，以便后来查询。

四、今后努力的方向

1、积极与各部门同事沟通交流，做到主动反馈

2、保持高效的执行力和责任心，对自己负责的事务追踪到底

3、用心做好每件事。

4、了解行业知识，让自己有一定的知识储备，更好的服务公司。

**商务工作个人年度工作总结篇八**

20xx年，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xxxx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及沟通协调能力。

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。

在明年的工作中，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！

**商务工作个人年度工作总结篇九**

今年来，财办(商务局)认真落实科学发展观，紧紧围绕县委、县政府的工作部署，扎实工作、狠抓落实，较好地完成了各项工作任务。

一、金融保险工作

一是存贷规模不断扩大。

8月末，全县各金融机构存款余额达到59.73亿元,比年初增加8.5亿元，比同期增加12.6亿元;各项贷款余额36.65亿元，比年初增加2.83亿元，比同期增加0.71亿元。二是银企洽谈签约资金到位迅速。截止9月底，签约资金共落实5.82亿元，资金到位率达98%,40个项目中有36个项目资金已全部到位，2个项目超额完成。三是招商引行工作稳步推进。近几个月来，我们加强了与广东东莞银行、浙江宁波银行的联系，创造条件，积极跟进，已达成了初步合作意向。我们还积极争取省农发行在我县设立村镇银行。目前，市银监局、市金融证券办、市农发行一致认为我县领导重视，区位优越，来势较好，已将我县作为全市唯一申报县向省农发行推荐。四是加强了对小额贷款公司和担保公司的监管。8月份省金融证券办对我县小额贷款公司运行情况进行了全面检查，对我县监管工作给予了充分肯定。担保公司改制步伐加快，引进民营资本控股，预计十月份签约。五是清欠工作全面铺开。9月份召开了全县清收公职人员拖欠银行贷款工作会议，清收工作紧锣密鼓进行。

二、商务工作

1、切实加强家电下乡工作的监管。今年来，我们加大了家电下乡的监管力度，确保补贴资金安全。一是严格补贴兑付审核。在资金兑付审核上依法办事，坚持原则，堵塞了工作漏洞。二是加强日常监管。对销售网点坚持不定期检查，发现问题及时整改。三是开展了补贴资金专项清查行动。由县纪委、县纠正行业不正之风办公室牵头，县商务局、县财政局参与，开展了“家电下乡”补贴资金专项清查行动，出台了《湘阴县家电下乡补贴资金专项清理工作方案》。专项清查行动于8月30日结束，共清查“家电下乡”网点110户，收缴违规资金75万元，取缔“家电下乡”网点11家。

2、切实加强市场体系建设。一是认真抓好“万村千乡市场工程”。今年新增农家店100户。二是茶亭农贸市场已全面竣工。按照攸县市场管理模式，新市场已于9月20日隆重开业。三是加大市场监管力度。按照“创建国家文明卫生县城”的要求，我们进一步统一思想，加大工作力度，切实履行职责，市场管理有新起色。

3、扎实开展生猪定点屠宰工作。城区屠宰场搬迁工作稳步推进。新屠场征地、报建、设计工作已完成，预计十月份动工兴建。8月份，我们认真开展了“加强屠宰管理，确保肉品质量安全”专项整治行动。共处罚私屠滥宰27户，违规经营肉品13户，罚款3.8万元，有力地维护了肉品市场秩序，确保人民群众吃上了“放心肉”。

4、切实加强出口基地县建设。1―8月共完成进出口总额6229万美元。其中出口6028万美元，进口201万美元。1―8月共完成加工贸易1005万美元，同比增长24%。

5、扎实抓好酒类市场整治。根据县食品安全整治工作会议精神，我局认真开展了酒类打假专项行动。元―9月共查获假冒茅台、五粮液、国窖1573等名酒170余瓶，价值20多万元，处罚假冒伪劣名酒经销商26户。

三、存在的\'问题

一是乡镇屠宰管理难度较大，乡镇屠宰管理工作进展不理想。目前，乡镇对乡镇屠宰管理工作认识不高、措施不力，造成乡镇屠宰管理进展缓慢。二是引进外资严重滞后，外贸出口形势不乐观。引进外资没有新的突破，全面完成外贸出口任务有难度。三是贷款增速缓慢，融资难题比较突出。由于受政策的影响，银行贷款进一步减少，企业融资渠道单一，企业融资问题比较突出。

四、后段工作安排

后段，我办将按照县委、县政府的要求，围绕全年目标任务，采取有效措施，强力推进各项工作。

**商务工作个人年度工作总结篇十**

尊敬的领导：

您好！

我是xx部的新员工xxx。首先感谢您对我的信任和支持，让我进入xx互联这个大家庭！其次感谢行政部以及本部门的主管和其他同事对我的培训和帮助，让我从对本行业的一无所知提升到有所了解，工作也逐渐步入正轨！我相信，在他们的帮助下，我将获得更大的进步！进公司工作已有一个星期了，收获很多，现将工作总结如下：

1、万事开头难，但我迎难而上

对于销售，我不陌生，我在打暑假工时做了二个月的文具销售。但对于电话营销，而且是关于网络科技方面的，我就一窍不通了。由于是接触新事物，新环境，所以说这份工作对于我来说还是有一定难度的。不过，在主管的培训和同事的帮助下，我很快适应新的.工作内容和环境。刚进来要了解很多知识，包括产品知识和销售知识。我的思维能力有点慢，记忆力也不强，所以我很认真去听和做笔记。我知道笨鸟先飞，勤能补拙，所以我必须比别人更勤快更认真去学习，才不会落后！别人都说万事开头难，我也知道，但我是一个不轻易服输的人，既然选择了就要做好，所以我要迎难而上！

2、知识靠积累，技巧靠学习和总结

我们目前主要是做企业网站和企业邮箱服务这一块的。对于这一方面的知识，我第一次接触，一点基础都没有，只有通过不断学习和积累，才能对产品有很深的了解，才能更专业地去做业务。销售技巧也一样，刚开始我是坐在老员工旁边仔细听他们如何打电话和客户沟通的，一边听一边学习和总结他们的说话技巧，了解基本信息后才开始自己的打电话练习。第一天我底气不足，说话也结结巴巴的，所以客户很不客气的挂了电话。这样的工作，一点效率也没有。在主管的帮助下，结合自己的总结，我了解了自己的不足并加以改进，第二天的工作有了明显的进步。学以致用，不断学习和积累才能有更大的进步！

3、量变带来质变，天道酬勤

我进公司听到最多的话就是：“你们前期主要是积累客户”。作为新人，一我没有经验，二我没有客户源。所以，我前两个星期的目标就是积累客户！我决定每天的电话量不少于120个！做过销售的我知道，量变带来质变！一个客户不成交，就找二个，二个不行就找三个，三个不行就找一百个，一千个......总会有成交的！天道酬勤，付出总有回报的！当然，有一定的电话量再加上良好的技巧的话，相信业务量也会直线上升的！加油吧！

4、“同流”才能“合污”

这句话是在上次的销售工作中学到的，来到新公司也同样适用。万变不离其宗，在工作过程中看到很多同事都是靠这样拿到订单的！所以，和客户有良好的沟通也是业绩的重要来源！把意向客户当朋友，关心客户，平时多交流感情，保持良好的关系，在客户有需求时才会第一时间联系你！这时，你的订单就来了，业绩就来了，你的收入也跟着来了！

5、团队精神，开心工作开心赚钱

进公司给我感觉最深的是公司的企业文化和公司的团队！公司之所以发展这么好，除了有良好的，适合的企业文化之外，还有一支优秀的团队！企业文化决定公司的发展方向。而优秀的团队则是公司发展的动力和支柱！我很荣幸我能加入这个大团队！团队很团结，领导以及队员都很容易相处，为人都很真诚和热心！我在团队的帮助下学到很多，进步很大！工作之余，大家都喜欢玩游戏，而且玩的很开心，让我感觉像家一样温暖！在这里，我会实现开心工作，开心赚钱的！

总的来说，我在这里学到很多，当然也有很多不足，以后会更努力的！

**商务工作个人年度工作总结篇十一**

总台是整个酒店最为重要的岗位，整个总台的工作按内容大概可以划分成四个方面接待、服务、结帐、销售和安全。安全的重要性是不言而喻的，就算你的经营业绩如何好，服务质量如何上乘，而在安全上出了点差错那后果都是难以想象的，安全事故无小事。对于总台员工来讲填写宾客住宿登记单，查验证件以及将住店宾客的信息及时向上级主管部门传输，这些工作都肩负着酒店的安全使命，就好比家里有个聚会，总台员工就像门卫识别来宾的身份，一旦由于工作疏忽放进了坏人，那这个聚会肯定是不欢而散的。前厅部在平时的培训课上也将“如何识别身份证件的真假和护照常识”作为了重点培训内容，更为重要的要求总台的员工们在工作中一定要警钟长鸣，千万不可掉以轻心，正是由于他们的努力20xx年全年酒店没有发生一起刑事案件，还因为登记准确、传输及时协助公安部门抓获了一名经济犯人。

结帐的重要性在于，无论你是提供了安全的住宿场所还是优质的服务，最终都是以经营为目的。如果结帐无法顺利进行，就算之前的一切都做的很出色也等于做了无用功。今年，部门针对结帐客人反应强烈的情况，销售是总台工作的主体内容，但作为酒店的每一份子都无法推脱销售的责任。总台自七月份起下半年总共walk-in销售房间xx间，销售额xx元；前台推销会员卡人酒店会员接待共房间，总额元。平均每月总台员工为酒店增发会员卡张。并且无论是在酒店的月饼销售还是婚宴晚宴销售预订工作中，前厅部都完成了酒店给部门的任务。尽管从数据上看来这已经是一份不错的答卷，但在来年前厅部总台班组还会继续发挥前台销售的优势；培训销售工作中的技巧；凭借日益丰富的销售经验，争取再创新高。

**商务工作个人年度工作总结篇十二**

县党建工作会后，我局及时召开了全体干部职工会议，局党委书记、局长同志向全体干部职工学习传达了会议精神，重点组织学习了下发的四份党建工作材料，并突出强调指出党建工作和反腐倡廉对我县招商引资工作的重要性，为我们做好当前和今后一个时期的工作指明了方向，要求全体与会同志认真贯彻落实党建工作会议精神，进一步明确工作思路，提高认识，做好党组的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设和反腐倡廉，全力为我县招商引资工作服务。

一是深化党群共建创先争优活动。我局进行了“讲政策、访民情、帮致富、促和谐”活动。为加快我局所帮扶的四队镇付岱村脱贫致富的步伐、推进建设社会主义新农村。我局成立帮扶村宣讲形势政策活动领导小组，组长由局长担任，副组长由副局长担任，成员包括。我局的领导干部深入到帮扶的村，认真进行了调查研究，根据地当地自然条件和优势，以市场为导向，以提高效益为中心，帮助扶贫重点村确定优化农业产业结构，制定增加农民收入的项目方案?紧紧围绕生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的建设社会主义新农村的要求，制定整村推进规划。局领导要求大家要增强服务意识，帮助农民解决信息、资金、技术、良种、销售等方面的具体问题和困难。要突出治理脏乱差的人居环境、保护生态环境、营造文明乡风。二是开展学业务提素质实践活动。为提高招商服务水平，提高招商干部的业务水平，全面落实“十二五”规划，准确把握产业发展方向，加强招商政策法规的学习，提高经济知识水平，学习先进方法和经验，全面提升我县招商干部业务素质，更好地为我市率先突破发展做出积极贡献。我局决定通过举办学习园地、邀请专家讲课、开展实地调研等形式，使招商干部掌握“十二五”规划目标与产业发展方向，了解新一代信息技术前沿及其产业发展方向，把握如何构建高效的投资促进机构内部工作体系、投资商目标选择与投资后服务、招商谈判的策略与技巧，将为推进我县招商引资工作起到促进作用。

(一)强化学习，切实加强党委和领导班子的思想政治建设。理论是推动工作的先导。按照武装头脑、指导实践、推动工作的要求，我局将采用自学和集体学习相结合的方法认真学习上级党建及相关工作会议精神，不定期的组织全体党员干部观看各类廉政建设的音像资料，并教育党员干部“常修为政之德，常思贪欲之恶，常怀律己之心”，树立“不愿为、不能为，不必为”的廉政思想，以实际行动维护党组织权威，从而进一步在工作中解放思想，开拓创新，在遵纪守法方面严以律己，在全心全意为县经济发展上取得实效。

(二)以加强作风建设为突破口，狠抓党的组织建设。作风建设是党员密切联系人民群众的关键，是做好一切工作的保障，也是立党为公、执政为民的具体要求。为此，要狠抓作风建设，健全和完善商务局党委的工作规则和各项制度，全力推进商务局首问责任制、服务承诺制、限时办结制、行政问责制四项制度的落实，深入基层调查研究和指导工作，用制度来约束和保障工作纪律和工作秩序，依法办事。

(三)全面落实党风廉政建设目标责任制。商务局领导班子高度重视党建工作，并成立了党风廉政建设工作领导小组，明确了责任和目标任务，在工作中，班子成员对发现的问题及时研究，及时解决，切实将党风廉政建设贯穿于商务工作的始终。

**商务工作个人年度工作总结篇十三**

20xx年，在区委、区政府的正确领导及关心支持下，区商务局紧紧围绕全市规划，贯彻落实20xx年全市招商引资工作会议精神，解放思想，创新观念，加大招商力度，提高招商实效，狠抓各项工作的落实，较好地完成了招商引资工作任务。现将20xx年主要工作及20xx年工作思路汇报如下：

一、20xx年工作完成情况

（一）创新工作机制，夯实招商基础。切实发挥我局在全区大招商工作中的组织、协调和引导作用。一是完成各类政策意见的起草。年初，为适应经济形势新变化，提高招商引资质量和水平，代区政府起草了《20xx年全区招商引资工作意见》、《20xx年区重点招商活动计划》和《20xx年区重点突破项目、重点推进项目、重点招商楼宇进展情况表》等文件。今年的招商意见中，除了继续深化“四招四引”外，在招商产业上由侧重“三重一大”类产业项目向“八大中心”拓展；在招商区域上突出沿线招商，围绕国际航线，向亚太地区拓展，围绕高铁沿线，向境内重点区域拓展；在大招商体系上，建立了“八大中心”建设工作责任体系；在培训主体上，由参加政府主导培训向与政企联合转变。二是落实重大项目调度督查机制。继续对全区“四招四引”重大招商项目实行周协调、月调度、季通报、半年督查和全年考核的工作制度。切实加大项目推进力度。三是开展“外资项目回头看”活动。按照市商务局“外资项目回头看”的指示要求，我局对20xx年外资项目进行了全面系统的“回头看”。切实落实去年外资项目的推进情况，全面解决项目推进中存在的困难和问题。自3月份起，在全区范围内开展了“外资项目回头看”活动，对全区20xx年新批外资项目和重大招商活动集中签约的外资项目进展情况进行了督查，有关情况已形成督查报告，上报至市局。四是更新维护招商引资项目信息库。年初搬入新政府大楼后，针对我区过去由于分散办公造成招商引资项目信息显示的不完整，我局及时与政府办信息科联系，对全区招商引资项目予以修正完善，确保客商网上了解项目信息无障碍。

（二）精心组织活动，增强招商实效。

让招商推介活动成为区政府开展招商引资工作的重要抓手和平台。全年全市共举办9项招商活动，我局牵头组织承办了7项。各项招商活动在主题策划、活动安排以及组织形式上，突出创新，注重实效，招商活动硕果累累。一是内容丰富，形式创新。年初的上海、杭州招商活动，我区围绕经济开发区、徐州软件园2个园区载体优势和姚庄工业园、苏山物流园等16个具体招商项目举办2场专题投资合作恳谈会；涉及先进制造业、房地产、商贸物流、文化旅游、高新技术和新兴产业等多个领域。区领导带队赴普洛斯、上海钢铁联合交易所、盾安集团、万安集团等4家重点企业进行拜访考察；围绕宣传推介我区优越的投资环境，成功签约了一批重大项目。项目推介强调招大引强和招金引银相结合，传统产业和新兴产业相结合，推介会形式坚持集中推介和小分队登门拜访相结合，取得了良好成效。二是层次提高，影响扩大。共邀请高层次客商182人，其中，外籍客商36人，占比19.78%，“555”企业客商30家，占比16.48%，具有投资决策权的董事长、总裁、总经理等45人，占比24.73%，有明确投资意向的客商110人，占比60.44%，通过投洽会与多位工商界人士建立了良好关系，进一步扩大了我区在港台、长三角、珠三角等境内外重点招商区域的影响力。三是成果显著，带动性强。今年的历次招商活动签约项目共计10个，投资总额97.5亿元；这些重大项目将强力推动我区开放型经济发展、产业转型升级。

（三）强化培训管理，提高队伍素质。认真落实招商人员培训计划，强化招商人员日常管理，全面提高招商人员业务素质。一是更加注重培训的实效。由过去综合性实务培训转变为分领域，分产业的专业培训，不断提高招商队伍的专业化水平。今年以来，组织全局人员参加我区举办的“周末课堂”讲座十余次，着重学习土地、规划及招商实务知识；委派局内招商骨干参加了6月份在新加坡举办了专题培训，学习如何当前国际产业转移新形势下提高招商选资能力；局主要领导参加了市商务局与万达集团合作，针对城市功能性地产特点、要点及难点的培训讲座。全局招商干部通过培训，开拓了眼界，创新了思路，并提高了项目策划能力、谈判能力和掌控能力。二是更加注重驻外招商人员管理。在做好招商队伍培训的同时，加强驻外招商人员管理，总结了去年驻外招商人员的基本情况及工作成绩，并向区政府提出了继续派驻的意见，预拨了20xx年工作经费。

（四）强化调查研究，服务工作大局。把调查研究作为推动工作创新的重要方法。我局围绕工作重点积极开展调查研究，每月平均报送三篇以上高质量招商信息，围绕我区招商工作中的重点、热点、难点问题，为领导决策提供参考和依据。

二、存在问题

我局按照区委、区政府的工作部署，各项目标任务都进展顺利，但是我们也清醒地认识到，招商与三外工作面临的压力越来越大，突出表现在：

一是完成外资指标压力大。一方面是外资注册项目少；另一方面是在谈项目（如中心商圈西北地块）进行外资注册尚需时间。我区重点推进雨润全球物流采购中心项目在落实外资注册上还需进一步洽谈协商。二是土地资源整合难度大，在谈项目进展缓慢。土地资源短缺，拆迁难度大，一直是制约我区大项目推进的一个重要因素，目前正在推进的几个地块（原华东机械厂地块、姚庄工业园地块）仍然存在拆迁等方面的问题。三是部分地块业态指标不明确，影响项目前期推介工作，以致土地无法挂牌。韩山地块、珠山东等地块至今未明确产品业态和相关指标，难以对客商进入实质性推介，一定程度上延缓了项目推进速度。

20xx年，在区委、区政府的正确领导下，在省、市有关部门的指导下，我局以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以《中共委常委会20xx年工作要点》、《20xx年政府工作任务责任分解表》和《20xx年党风廉政建设和反腐败工作实施意见》为总目标，认真贯彻落实科学发展观，继续深入开展整治“庸懒散奢贪”，开展干部教育，开展干部作风建设社会评价活动。积极开拓工作思路、创新工作机制，团结一致，扎实工作，各项工作取得较好成绩。

一、工作成效及亮点

今年以来，我局不断深化认识，强化服务功能，加大工作力度，狠抓工作落实，招商引资、内贸、酒类管理等工作成效显著。

（一）招商引资工作

1、积极打造总部经济

充分利用我区科教、金融、人才、信息、交通等便利条件，主动服务，吸引泰日晖房地产开发有限公司落户增加税源，不断扩大我区经济增长点。

2、积极开展招商引资奖励工作。

成立招商引资奖励工作领导小组，主动上门服务，为引进积星房地产有限公司、达凯房地产有限公司和中国联合网络通信有限公司分公司的引资人王妮和符永进同志进行奖励，奖励总额合计人民币948604.00元，将我区打造成为未来真正的商务中心和总部经济聚集地。

3、大力发展会展经济

组织各行企业参展，扩大企业沟通平台，信息交流，不断扩宽企业发展渠道。20xx年4月19日我局组织了30多家企业参加第八届中国家居装修建材展览会，不断增强我区企业市场竞争力。

4、全力服务重点企业

做好我区重点企业引导、服务工作，协调解决企业经营中遇到的实际困难。（1）走访企业。春节前后，到辖区内的各行业代表如中国移动、海航集团、海马集团等20多家企业进行走访，征求企业的意见建议、为企业解决在生产经营过程中遇到的疑难问题，为企业发展创造良好的经营环境；（2）解决企业困难：1、到市公安局协调海航集团技术骨干人员户口落户问题；协调生生百货公司与藏珑集团之间经营场所的纠纷问题；协调世贸茶叶城占用公共绿化带作美化宣传的问题；协调上邦百汇城建设特色小吃街的问题；协调南海大道汽车一条街的经营场所和建设问题。（3）跟踪服务重点项目。为了及时了解我区重点项目的建设情况和在建设过程中遇到的实际问题，我们不定时的走访重点项目，每月向区重点办汇报重点项目建设情况。今年我局主要跟踪服务的项目有农垦商业中心、置地广场、生生百货国际购物中心、金盛达建材商城、玉沙广场等。

5、大力推进项目建设

发挥度假区项目的带动作用，结合旅游娱乐与休闲农业,发展农家乐乡村休闲旅游，开辟农业新的经济增长点。重点挖掘羊山地区独特的旅游资源，依托自行车慢行车道建设，初步规划羊山休闲公园、青龙湖生态休闲度假区等项目，发展集农家乐、生态观光、旅游休闲、康体娱乐为一体的娱乐休闲中心。重点做好世纪海港城、中环广场、冯小刚电影公社等项目的跟踪服务工作。

6、不断加大招商力度

突出招商引资重点，围绕先进制造业、现代物流业、高端服务业的加快发展，着力引进投资者，主动承接国际资本，积极推介、洽谈和引进项目。今年，共接待来我区考察、洽谈项目的客商40余批次，引进龙桥国际车族联盟汽车文化产业园等投资项目10个，意向投资金额达30多亿元。

（二）生猪屠宰管理工作。

按全年生猪屠宰管理工作安排，检查生猪屠宰台帐建立和登记台帐内容是否完整，督导生猪屠宰厂建立台帐和完善台帐登记内容。目前，屠宰厂能做好台帐，猪肉流向及溯源非常清楚。今年我局共组织工商、公安、联防等对生猪私宰点进行取缔，揣掉生猪私宰点1个，没收生猪5只，私宰猪肉1100多斤。

（三）农贸市场升级改造工作。

今年安排1家农贸市场升级改造，年初已经下发通知农贸升级改造，不按时升级改造将根据《城镇农贸市场规划建设管理办法》依法处罚3万元。经相关单位的指导及配合，春来早市场已按时完成升级改造。

（四）食品安全工作。

1、商务部门在食品安全工作中主要负责生猪屠宰环节的食品安全。在每季度，我局都联合区农林局对龙泉、遵谭等4家乡镇屠宰厂进行检查，每次检测20头生猪是否有“瘦肉精”。经抽查，合格率为100%，确保了群众吃肉安全。

2、定时进行农贸市场蔬菜残留农药检测。我局开展检查农贸市场蔬菜残留农药检测的督察，如3月中旬共检查了15家农贸市场，有13家正常公布蔬菜残留农药检测结果，有2家不按时做检测，我们责令限期改正。

（五）市场经济监测工作。

商务部在20xx年10月开展市场经济运行监测工作。我局负责30家，在此项工作上我局加大力度，准时上报。生活必需品是每周上报报表，重点监测企业是每月上报报表。此项工作得到了省商务厅的表扬。

（六）酒类流通管理工作。

我局加大查处力度，严厉查处和打击销售掺杂使假、以次充好、以假充真、超过保质期的伪劣酒品。坚持严管重罚，大力开展酒类市场规范整治工作，取得了较好成绩。据统计：全年酒类备案205家，开展酒类执法检查86次，出动酒类执法人员312人次，暂扣涉嫌侵权知识产权法斯曼等洋酒146瓶，共计罚款13000元。有效地整治了酒类流通市场，促进了酒类市场有序发展，酒类安全事故率为零，受到了广大市民的肯定和称赞。

二、再生资源方面

1、做好再生资源回收网点备案工作，制作审批登记表，明确网点的建设标准，规范了提交材料和审批程序。

2、加强监管，加强对各再生资源经营网点进行检查，排除安全生产隐患，确保再生资源经营的安全生产，特别是确保国庆、春节等重大节假日期间无安全生产事故。

3、建立环境综合整治长效机制，明确各再生资源经营网点责任并与各经营网点签订门前“三包”

责任书

，确保经营网点周边环境干净整洁。

4、加大宣传与打击力度。联合公安、工商等各部门对再生资源经营市场进行专项整治，印发《再生资源回收利用管理办法》170多份，下发责令整改

通知书

40份，取缔拆除9家无证无照经营点，有效规范了再生资源市场的经营秩序。今年办理再生资源备案登记5家。

为做好20xx年元旦、春节期间的社会稳定工作，根据区政法委以及省、市主管部门的部署，我局针对市场、商场企业存在的突出问题，结合自身的实际情况，以“放心酒”和“放心肉”为两节期间社会稳定工作的重点，突出抓好三个到位。即领导到位，宣传到位，落实到位。取得较好成绩。

一、领导到位。根据上级有关部门关于安全生产工作的要求，结合我局工作实际。成立了本局安全生产工作领导小组。组长由局长担任，副组长由副局长担任，成员由全局5位干部组成。此外还成立办公室，负责日常事务，由具体抓安全生产工作。做到领导抓、抓人员，有布置、有安排、有重点，抓落实。

二、宣传工作到位。安全生产工作涉及面广、责任重大，它直接关系到广大人民群众的切身利益和身心健康，关系到社会的和谐和安定。因此，我们把宣传教育工作放在重要部位，加大对企业、市场、商场和广大人民群众的教育宣传，印制《酒类流通管理办法》单行本2500册，元旦、春节期间发放700多份，发放《生猪私宰管理条例》20多份，再生资源消防安全资料50份，使企业、市场、商场、消费者形成共识，加深对食品安全和消防安全的认识，懂得更好的保护自己。

三、措施落实到位。领导重视是关健，宣传工作到位是前提，措施落实到位是目的。我局在抓两节期间社会稳定工作中，采取一系列的有效措施和作法，主要是对节日商品的储备，生猪屠宰管理、酒类管理及再生资源进行监管。

1、节日商品储备充足。国兴大润发、家乐福、华润万家、南国超市、百佳汇等大型的卖场超市货源储备十分充足，据悉国兴大润发节前准备了8000多万元的年货，家乐福3家准备了1.5亿元的年货，南国超市、百佳汇等均准备了400万元的年货等等，满足了节假日人们对生活必需品的需求。

2、加强生猪屠宰管理。一是对四个镇的7家屠宰企业及桂林洋屠宰企业进行监督检查，要求他们完善“两章”“两证”制度，务必做好屠宰场消毒卫生工作；二是加强对农贸市场巡查，检查“两证两章”，防止私宰肉、注水肉、病死肉流入市场。三是到原私宰的重灾区拦海村继续做好私宰户的思想工作，避免私宰回潮。据统计两节期间共出动200人次，整治市场20个次，确保了猪肉食品的安全。

3、加强酒类管理。一是完善登记备案制度，敦促2家酒行登记备案；二是加强执法，完善随附单制度，重点检查中华行、松之光等酒类批发企业以及大润发、家乐福、南国超市、明珠、华润万家等5大卖场超市。据统计两节期间共计15家办证，发出整改通知书22家。

4、加强再生资源收购点的消防安全，两节期间共出动40人次，检查废品收购站60多家，发放整改通知书10多家，确保了两节期间没有发生一起安全生产事故。

四、存在问题

1、欠缺专项经费。打击生猪私宰和酒类登记的专项经费至今未列入财政年度预算。

2、欠缺专业队伍。打击生猪私宰的队伍皆临时组成，力量涣散。

3、欠缺酒类检测设备。当怀疑假酒时，没有专业设备检查，尤其是对洋酒的检验。

4、再生资源回收站总体规划尚未出台，工商部门发放证照之前不一定征求商务部门的意见，留下许多隐患。

**商务工作个人年度工作总结篇十四**

20xx年全局人才工作的总体要求是：深入贯彻党的、xx届三中全会精神，全面落实中央、省、市、县组织工作会议对人才工作的新部署和新要求，立足&l天府生态科技城、空港自由贸易区&r建设各项重点工作的人才需求，以加快建设西部人才聚集区为目标，以&l大人才观&r为统揽，创新人才工作机制，推进人才工作平台建设，推动各类人才整体开发，打造一流人才发展环境，引进和培育高层次创新创业人才和经济社会发展重点领域急需紧缺人才，为双流在中西部率先基本实现现代化提供坚强的智力支撑和人才保障。

一、20xx年人才工作总体情况

商务局本着&l以人为本&r的宗旨，根据双流商务工作的新形势新特点内引外联，引资引智，加大对内、外贸企业高端贸易人才和涉外国际商务人才的引进力度，不断壮大该领域的人才规模，提高人才素质，优化人才结构、人才分布，注重人才培养，推进各类人才队伍建设，发挥行业人才作用。特别是以培育创新型和实用型人才为重点，推动各类人才整体开发。制定了完善金融、国际贸易、电子商务等服务业重点领域人才发展中长期规划，加强了现代服务业人才的引进和培养。

二、20xx年人才工作特色亮点

一是推进人才政策创新，大力营造重视人才的氛围。局主要领导任商务人才工作领导小组组长，商贸企业及较大的个体经营业主共200家参与，12家重点企业负责人为成员。工作小组定期开展活动，相继出台了关于系统人才工作的规划、意见、方案、制度和办法，并确立了局领导与重点企业工作联系点。全年共组织18名联系人开展了五次活动，内容主要是开展座谈，围绕&l&r规划共商措施，围绕创全县商务系统行风建设示范单位征求意见，围绕流通业及物流业发展调查研究等，共收集合理化建议、意见、措施48条，极大优化了我县商业网点建设规划的出炉，促进了我县流通产业的发展。

二是推进各类人才队伍建设，发挥行业人才作用。我局以培育创新型和实用型人才为重点，推动各类人才整体开发。制定完善金融、国际贸易、电子商务等服务业重点领域人才发展中长期规划，加强现代服务业人才的引进和培养。推进&l产业人才联盟&r建设，促进优势整合、资源共享、互利共赢，打造具有双流特色和区域竞争优势的人才工作品牌。实现农、工、商携手结盟，产供销直接见面，共兴双流经济。

三是完善人才引进平台，狠抓人才引进工作。根据县委人才工作安排，商务局大力开展了人才引进工作，局党组书记身先士卒，一手抓商务经济主要指标的完成，一手狠抓招商引资和引才引智。鼓励公司进一步细化工作措施，公司负责人应经常与企业本科以上学历的大学生交心谈心，及时准确地把握这些人才的喜怒哀乐，有针对性地做深入细致的思想政治工作，积极帮助其排忧解难。鼓励公司为公司所有的本科以上学历的职工或老员工免费提供食宿，并为其买好所有的保险，科技人员的发明创造及科研成果产生效益的，按新增效益的一定百分比计提给个人，并一次性重奖提出合理化建议的人。

四是创新人才工作机制，人才总量不断增加。各项并进，引人引企并行，商务局成立以来，我们先后引进的苏宁等知名商企陆续在双流设立分支机构;引资引智并举，壮大国际贸易人才队伍。我们以优质的服务和良好的投资环境不断加快我市对外贸易和扩大对外开放;宣传与考核并重，增强全系统的人才意识。

五是加强人才队伍建设，提高人才整体素质。商务局积极加强各类人才培训，包括组织企业统计人员培训，组织全县乡镇经贸办主任、分管领导培训酒类流通登记备案培训，组织外贸外资企业参加国际国内培训，组织参加国内专业培训等。建立与国际惯例接轨的人才制度，围绕产业重点、项目需求，重点对接与主导产业关联密切的高层次人才和团队。

三、存在的主要问题及原因

一是人才总量仍然不足。从全县几家重点企业抽样调查来看，目前实际可供职人数大大小于一般技术人才总需求量，职位空缺人数较多。二是人才结构不优。从抽样调查情况来看，按行业划分，人才缺口全部集中在国际贸易方面，其中，以技术含量较高的电子信息产业和劳动密集型的纺织行业为最紧张，存在严重的用工缺口;按岗位划分，全部集中在生产技术人员;按性别划分，主要以女性居多。三是人才成本增加。工资的普遍高涨和企业之间福利的攀比，迫使企业工资性和福利支出不断提高，经济发达地区的高薪及周边地区加薪抢人的压力，使得人才成成本大幅上升;为了生存，有些企业甚至忍痛割爱，有些具有一定技术含量的岗位也只能低就学历不高的普通人员。

究其原因：一是本地工业化发展大提速和服务业大腾飞的大发展带来的人才总需求大幅增加，造成商贸企业每年对人才的需求缺口就大，对待遇较高期望值的高级人才来说，引进更难。二是结构性问题加剧人才供需矛盾突出。缺口最大的是高级管理与技术岗位，而劳动量相对较小和劳动环境相对较好的服务业比起倒班和面临噪声灰尘等问题的外贸出口企业更具吸引力;随着人口老龄化，年轻人待岗的大多为高不成低不就一般性人才，而大多数单位需要的都是40以下和人力成本低的高学历人员。

四、20xx年人才工作计划

(一)努力改善人才成长的宏观环境

在社会主义市场经济的宏观大背景下，要依靠市场化配置人力资源，增强市场部门的公共服务;通过各种媒体加大对企业人才的典型报道，大力营造尊重人才的社会氛围，动员全社会牢固树立知识就是力量、人才就是最大生产力等人才观;将各类高级人才的人身和财产安全纳入重点保护对象，特别是在保护知识产权方面也要制定详细的实施方案;利用专业部门优势，加强人力资源工作的研究，通过扩大人才市场容量、完善人才市场设施、提高人才市场交易量等措施，确保我局对各类人才的需求，同时也要承担专业技术人才的免费或低费培训任务，及时为各类专业技术人才搞好职称评定工作;要为人才的引进、培训、奖励提供强大的资金保障，要增加人才开发专项基金的额度，充分调动人才的积极性和创造性。

(二)大力创新人才合理流动的工作机制

当前，我局人才不足的原因除了引进不多外，还有流动不畅的因素：一方面，大量的年轻人才浮在机关养尊处优，没有到经济主战场的前沿阵地，缺乏管理经济的实战经验;另一方面，又闹&l才&r荒，急需各类管理及技术人才，在职年轻人才缺乏对中国特色经济及宏观政策信息的指导，存在知识与政策的矛盾误区。因此，要健全和创新我局人才合理流动的体制机制，要彻底摒弃官本位思想，出台优惠政策鼓励企事业单位人员到机关单位。组织人事部门也要积极探讨企业优秀人才进入各级国家机关任职的办法和措施，当好新时代真正的&l伯乐&r，善于挖掘发现那些默默无闻、有真才实学、长期被埋没的&l千里马&r，大力提拔用好一大批懂经济、善于科学管理和廉洁奉公的干部进入党政领导岗位。

(三)积极规范人才考核的指标体系

制定出台一系列关于各类各级人才的标准，鼓励引进相关方面人才。除积极引进急需的市外人才外，更重要的是应立足市内，在商贸流通领域中择优挑选一批人员通过参加短期、中期培训和到发达地区知名商贸流通企业挂职锻炼等方式，把他们培养成为专业管理人才，更好的做到为我局服务;制定人才工作实绩的考核奖惩制度，并且尽可能地量化具体化上述所有标准、办法、规划、方案、措施和制度，力求考核有可操作性，尽可能减少人为主观因素，从而使人才的考核奖惩真正走上客观、公正、公开、公平、规范的轨道上来。

(四)充分发挥人才激励作用

充分发挥人才激励作用，充分调动其工作积极性、主动性、创造性，尽量做到学以致用、业务对口，不唯文凭，不论资排辈，用工作业绩说话;贡献不分早迟，用能人不分老少，同等贡献奖励不分职务、级别，一视同仁;对各类埋头工作、成绩突出、贡献巨大的人才，各级各部门均要加大力度，制定相应的具体奖励政策，特别是吸引力大、激励效应高的住房奖励政策、薪金政策、户籍政策、子女教育政策等，并形成长效机制，从而全面激发各类人才的聪明才智，为双流经济社会跨越式发展作贡献。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn