

# 最新展会工作总结和收获 农药仓库工作总结(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 展会工作总结和收获篇一

今年来，区市场\*紧密围绕区“十二五”规划部署，以改革为主线、以发展为目标，振奋精神、扎实进取，各项工作取得了一定进展，具体总结如下：

2. 深入推行商标品牌战略。强化情况排摸，开展宣传引导，积极鼓励辖区内优质企业追求卓越、转型发展，今年来，共新发展商标2578件，辅导申报省著名商标10件、市知名商标26件(认定结果尚未出来)，“老相识”成功被商标总局认定为\*驰名商标。此外，辅导申报省名牌企业16家、市名牌企业16家、质量奖3家。

3. 深入实施质量强区、标准化发展战略。强化质量管理，积极申报国家检验检测公共示范\*台，做好证后管理、产品抽样等工作，指导21户不合格企业完成整改。深入开展技术标准化活动，辅导48家企业申报国家、省市各类标准化项目。今年来共申报国标立项5项，备选3项，已经完成国家级标准制修订4项，采标考核28项。此外，深入开展计量监管专项活动，完成了对1408台电子计价秤、214台医用计量器具免费检定。

4. 深入实施广告发展战略，积极推进地方扶持政策制定、落实，辅导国家金枫广告产业园做好资金财政对接等工作。

2. 强化特种设备安全监管，突出隐患排查、现场监督检查，有力开展了气瓶、电梯安全等专项整治行动。截至10月底，全区共检查特种设备制造使用单位128家，消除特种设备安全隐患237条，现场销毁液化气瓶2000只，改造燃煤锅炉90台，并对区内在用1491台电梯完成建档管理。
3. 突出药品医疗器械安全监管，开展了行政许可、备案事项889件，做好新版gsp□gmp督促指导等日常监管工作，深入开展了胶囊剂、药源性、银杏药品等专项整治行动，全面净化辖区经营秩序。
4. 突出信用监管，强化年报宣传发动、落实企业抽查制度□20xx年年报率达到，并完成了500余家企业的现场检查。

## 展会工作总结和收获篇二

风风雨雨，一年飞驰而过，我们在xxxx这棵大树下默默工作!2008是不平凡的一年，中国成功举办百年奥运，一举夺冠，震惊世界!2008是艰难的一年，农化行业的整合如同大浪淘沙，中小企业迅速淡出市场，灰飞烟灭!2008是丰收的一年□xx公司凭借过硬的产品质量和驰名全国的品牌，在市场异常严峻的形势下，取得了优秀的成绩!2008是成长的一年，在全国农化格局面临大洗牌的岁月里，我们与xx同舟共济，与xx一起成长，一起开创新时代!

一年是长长的，又是短暂的。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变;从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的社会主义劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服务于中国第一产业农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

## 成绩与经验篇

成绩：在公司大力支持下，在xx经理的英明领导下，在xx同志的精心指导下，在xx女士的认真配合下，在xx女士的严格监督下，本年度完成工作任务情况：2007年基础销量万，截止2008年9月9日本年度完成销量105万，增长率超过50%。尽管增量中大部分为大产品，但是基于客户实际情况，也是无奈之举!能多卖就多卖，挖到篮里就是菜。具体原因在后面差距与不足里面阐述。

经验：通过一年的市场打拼，切身体验得出了如下一些经验。

一：客情关系。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。

建立良好客情关系的办法：

- (1)，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。
- (2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。
- (3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。
- (4)，建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。
- (5)，学习上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。
- (6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道

理，和气解决争端；和气生财嘛！

(7)，你不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，你不仅仅是自己公司的员工，你还是客户的伙伴，帮助他分析市场，也分析其他公司产品的市场。

二：市场的开拓。要亲自下到基层去观察，去学习，去体会。和批发商了解整体行情，和零售商了解小区域需求，和农民了解具体需求。及时掌握农时情况：生长情况，病虫害情况，竞品情况，农产品价格。总结种植结构及生长情况，结合公司产品，策划上市。

三：产品宣传。产品宣传的方法也有很多，下面具体介绍一下我所体会到的一些方法。

(1)，随车下乡。这是最基本的，也是最传统的方法。其好处有：节约宣传成本，方便，快捷，有效。随车下乡要带上目标产品，做好目标产品的准备工作：熟悉产品的质量，有效成分，价格，卖点，亮点，宣传画张贴，传单发放等。随车下乡也有许多缺点：受到客户时间的限制；目标对象选择限制；避免不了当搬运工的命运。

(2)，单独下乡。单独下乡要受到很多制约：主要是交通限制。可以选择交通便利的基地中心作为单独下乡宣传的重点，运用王良经理提出的“中心造势”理论，带动周边上量。单独下乡所做的工作也有多种：门市讲解；门市建设，包括张贴宣传画，悬挂横幅，货架整理等；挨家挨户发传单；农村街口聚众讲解；深入大棚了解情况，随之宣传公司产品。

(3)，做实验。做实验必须亲自动手，否则效果可能不理想。实验目标的选择必须是当地种植能手，管理经验好，名声好的人。实验效果出来，必须邀请零售商亲自观察效果，让他真正体会到你的产品质量，他在销售时才有底气。实验效果出来，必须召开现场会，以扩大宣传。

(4)，零售商会。优点：扩大公司知名度，提高零售商忠诚度，全面推出新产品。缺点：费用过高，纪念品风行增加了开会成本。零售商会要有针对性邀请有用的人来。

(5)，电视广告。其实，目前电视广告仍然是宣传面最广，最有效的宣传炒做方式!可惜费用过高。一般县级主要电视台，30秒广告在黄金时间播出要6000元/月。

## 差距与不足篇

我个人感觉与别人的差距与不足主要在于实际经验;由于从业年限短，市场实战经验不足，市场把握不够准确，植保知识有待提高。下面从一些方面具体论述一下我所负责的市场情况。

(1)，客户。乐亭县客户孙树明，男，今年58岁，健康状况良好，存款丰厚，没有儿子，两个女儿已嫁人。基于孙树明情况，年龄大了，推广力度有限。后代无人，进去心磨灭，缺乏拼搏精神!年总销量400/500万左右，属于吃老本的客户。今年给国光销售55万以上，主要是大产品，因为他只喜欢销售大路货，大路货销售顺畅，无须费力推广，新产品推广困难，且新产品大都价格高。基于这种情况，一个老客户，大客户，推广不开小产品，实在头疼!只有，我们帮他宣传。他拿钱进货，我们帮助推广，这是唯一的出路!!!

## 展会工作总结和收获篇三

通过统一安排到企业进行学年实习，使大家了解企业工艺流程、职能部门的设置及其职能，了解企业的内部控制，了解企业的会计机构岗位设置及会计流程。

### 实习流程

其中，先前我们对农药的生产几乎一无所知，但下到车间之

后，我们不仅了解了生产流程，还进一步了解了农药的生产还有较明显的季节性，因这些条件的限制，机器开工的时间长度及强度也相应的受到影响，另外，对一些流水线的参观，也激发了我对如何通过新流水线的建设，对降低生产成本的思考，于是，感受颇深的一点，要做一名合格的会计人员，对基本、基础的作业环节是要了解的，否则，很容易陷入理论的高阁，玩“空手道”。

在熟悉了企业的生产流程后，财务人员拿了2004年5月份的原始凭证，记账凭证，报表等资料给我们翻看，在翻看这些账务资料的过程中，有不懂或弄不清楚的凭证编制，积极向企业的会计人员请教，在他们的耐心指导下，我们对企业整个做账的程序、方法有了宏观上的认识。

宏观的认识，是比较概括而感性的，但当我们仔细翻看的记账凭证之后，许多问题值得我们思考。比如几个不同的销售人员，同时销售同一种农药的货价在不同的省区会有不同，甚至在同一个省区的不同地市而相异。这一点，也可以引起我们作为准会计人员的思考。因为，售价的高低，直接影响到整个企业的销售收入，进而影响到企业的利润。在一个地区，以成本价销售，是否是出于抢占市场的考虑，还是别的什么原因，这些现象也许会被忽视，但我以为，要做一名好的会计人员，应该对企业生产经营过程，成本与收入等相关项目，有着高度的敏感，同时，还应具备相关知识，比如上述的地区不同而不同售价，已经涉及市场营销的知识了，因此，要做好一个企业的财务管理人员，为企业的发展壮大出谋划策，学习更多的相关知识，会计人员责无旁贷。

当我们通过查阅凭证，对整个企业的账务流程有了了解之后，企业的会计人员便开始指导我们，进行记账凭证的编制。首先，我们将原始凭证按时间的先后顺序进行归类整理，为了便于编制，我们还对凭证进行了编号，然后自行编制凭证，在碰到不清楚的地方，及时向财务人员请教，我们也很幸运得到了实战机会，也非常感谢企业的财务人员，对我们的信

任，放手让我们编制，编完之后，通过打印机，输出凭证，之后，将原始凭证和记账凭证进行整理装订，通过这一系列的实战操作，我们对会计的理解，从理论向实践迈进了一大步。

另外，在整个作账到凭证编制的过程中，我发现了许多业务都是相同。账务处理也是相似的，通过会计软件，确实可以提高工作效率，但是，在日复一日的工作中，是否还可以通过一些技术手段，进一步提高工作效率。还有，如何在这些看似枯燥的数字中，找到企业成长的突破口，提出合理化的建议，这对会计人员的会计创新又提出了新的要求。

## 心得体会

总之，这次实习是有收获的，自己也有许多心得体会。

首先，感受颇深的一点是，理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的会计人员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，但怎样处理好与同事的关系，为自己和他人的工作创建一个和谐的氛围，又是那么的重要，于是也就更能体会在企业中“人和万事兴”的要义。

其次，作为企业的一员，无论是其他工作人员，还是会计人员，在进行自身相对循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。西大农药厂，即将面临“改制”的调整，这就意味着该企业将面临由“校办”企业向“社会”企业的角色转换，先前所享有的一些优惠政策，将随着改制的完成而顷刻丧夫，这样，农药厂将更直接的面临市场激烈竞争，接受残酷的规则约束，为了企业的生存、发展，就得创新，以变求生存，用新促发展，西大农药厂在面临新一轮发展的时期，应鼓励员工大胆创新，为企业的发展积极献计献策。

# 展会工作总结和收获篇四

## 安全生产大检查隐患整改报告

阳城县安监局：

2013年8月9日，通过晋城市专家组和阳城县安监局的领导对我厂进行的安全生产大检查，我厂共发现9项安全隐患如下：

- 1、一车间反应炉有裂缝；
- 2、二车间库区事故状态下不能分流排放，一车间阀门处不通风，管道不能使用三通；
- 3、库区无事故柜；
- 4、动火作业票证使用不规范；
- 5、克劳斯炉电机未固定接线失爆；
- 6、部分反应炉温度仪表不能正常使用；
- 7、二车间尾气回收塔液位计无保护；
- 8、精馏岗位、大火工岗位无运行记录；
- 9、监控设备部分功能失效。

针对发现的问题，我厂召开了专门会议进行研究部署，制定整改方案，责令专人对以上隐患进行了整改。

- 1、对于一车间反应炉有裂缝的问题，现一车间的生产反应炉已到检修期，有裂缝的反应炉已经被拆除。
- 2、对于二车间库区事故状态下不能分流排放，一车间



阀门处不通风，管道不能使用三通的问题，责令郭军社、张垒胜、张红亮进行整改，现二车间库区已重新安装了阀门，能达到分流排放，一车间阀门处已打了通风孔，做到空气流通顺畅，管道上已去除了三通。

3、对于库区无事故柜的问题，责令张红义进行整改，现已在库区配置了事故柜，但事故柜内的应急物品要足额配置。

4、对于动火作业票证使用不规范的问题，责令孟江波在今后票证使用过程中要规范使用。

5、对于克劳斯炉电机未固定接线失爆的问题；因该克劳斯炉已不能满足生产需求，已进行了拆除，现正按规划重新安装新的克劳斯炉。

6、对于部分反应炉温度仪表不能正常使用的问题，因目前大部分生产反应炉都已进入使用期限的后期，温度仪表已没有实际应用价值，在反应炉重新更换时再购置合格温度仪表。

正在重新安装尾气回收塔。

8、对于精馏岗位、大火工岗位无运行记录；已责令孟江波做出相应的运行记录发至各车间，由相关责任人要求上述岗位的人员按规定填写运行记录。

9、对于监控设备部分功能失效的问题，现已和安装单位联系，对功能失效的部分监控设备进行维修。

二〇一三年八月二十五日

安全生产大检查工作总结

阳城县蟒河镇安监站：

根据蟒河镇人民政府《蟒河镇安全生产大检查方案》（蟒政发

[2013]56号) 文件的要求, 我厂决定从2013年6月20日开始到9月30日在全厂范围内开展安全生产大检查工作, 根据我厂制定的安全生产大检查实施方案, 我厂第二阶段为自查自整阶段已经结束, 现将安全生产大检查做一总结汇报于贵站。

措施”的浓厚氛围。

二、结合实际, 开展自查。通过在自查, 我单位共发现9项安全隐患如下:

- 1、一车间反应炉有裂缝;
- 2、二车间库区事故状态下不能分流排放, 一车间阀门处不通风, 管道不能使用三通;
- 3、库区无事故柜;
- 4、动火作业票证使用不规范;
- 5、克劳斯炉电机未固定接线失爆;
- 6、部分反应炉温度仪表不能正常使用;
- 7、二车间尾气回收塔液位计无保护;
- 8、精馏岗位、大火工岗位无运行记录;
- 9、监控设备部分功能失效。

针对发现的问题, 我厂召开了专门会进行研究部署, 制定整改方案, 责成专人对以上隐患进行了整改。

三、下步打算。在前阶段工作基础上, 我厂将进一步落实责任, 认真按照“安全第一、预防为主”方针, 落实好防范措施, 做好各项安全生产工作, 抓好检查督促工作, 确保各项

工作安全有序开展。

二〇一三年八月二十五日

检修申请

阳城县蟒河镇环保所：

我厂一车间生产反应炉因已到检修期，现需进行停产检修，所用克劳斯尾气回收设施也要停止运行，特向贵所提出检修申请，恳请贵所给予批复为盼！

特此申请

二〇一三年八月二十八日

## 展会工作总结和收获篇五

上半年，在上级部门的正确领导和大力支持下，我市农药管理工作以农药市场监管年活动的开展为突破口，以农药管理机构理顺、农药标签质量抽查、禁限用农药整治、法律法规宣传为重点，制订方案措施，积极扎实推进，农药管理工作有了新的起色，农药标签合格率明显提高，市场秩序进一步好转。概括起来，主要做了以下几方面的工作：

上半年，在市一级，市农业技术推广中心成立了独立办公的农药检定所，负责全市的农药管理工作。在县一级，新成立了海阳市、蓬莱市农业综合执法大队。目前，全市13个县市区中，已有招远市、牟平区、莱阳市、莱州市、海阳市、栖霞市、龙口市、蓬莱市等8个县市区成立了农业综合执法机构或农药管理机构。市县两级农药管理机构体系得到进一步理顺，为更好地履行农药监管职能、切实做好农药管理工作奠定了基础。

按照省《农药市场监管年活动实施方案》的部署和全省农药管理工作会议精神要求，根据我市实际，及时制订了《市农药市场监管年活动实施意见》，成立了以市农业局局长为组长，分管局长为副组长，法规科、财务科、市场信息科、农药检定所、植保站、环保站主要负责人为成员的市农药市场监管年活动工作领导小组，各县市区农业行政主管部门也成立了相应的组织机构，为扎实推进农药市场管理年活动，提供了组织保障。围绕农药市场监管年活动，我们重点做了以下几项工作：

一是推行责任管理制度。市药检所分别对全市19家农药生产企业进行走访指导，及时向企业传达了目前的国内外农药生产形势、相关法律法规要求，了解企业面临的难题，积极提出建设性指导意见，并和农药生产企业签定责任承诺书。各县市区与属地内农药经营单位签订了高毒农药经营管理责任书，施行“分片包干、责任到人”的农药经营监管责任制，确保农药生产经营不出问题。

二是切实做好例行检查活动。（1）严查农药制假售假黑窝点。市县两级抓住重点时期、重点市场、重点农药品种三个环节，有计划、有步骤地对农药生产经营黑窝点进行严查厉打，积极营造高压态势，使我市制售假劣农药的黑窝点销声匿迹。

（2）继续深入开展剧毒、高毒农药（杀鼠剂）的大检查活动。为巩固高毒农药专项整治工作成果，我们严格按照国家规定，定期对甲胺磷等5种禁用农药和鼠药定点销售单位进行检查，进一步清理农药经营死角，杜绝了国家明令禁止的农药品种在市场上的销售。（3）深入开展农药标签专项整治活动和质量抽查活动。根据农业部《农药标签和说明书管理办法》等六项新规定精神，在全市组织开展了标签大检查活动。在认真做好农药标签质量例行检查的同时，积极配合省所组织的地区间农药交叉检查活动，深入我市的招远科达化工有限公司等3家企业和有关农药经营单位，抽取了农药质量样品6个，农药标签样品16个。上半年，全市累计出动执法人员3274人次，检查农药经营单位4731家，立案52起，结案52起，涉及

总货值金额万元。累计抽查农药标签200余个次，合格率达到83%，较上年同期提高9个百分点，送检农药质量样品21个，结果在等待中。（4）对全市农药经营单位进行了调查摸底。市县两级对全市有一定经营规模、场所固定的农药经营单位进行了调查登记，并建立了电子档案，为今后点对点指导服务检查提供了依据。

三是树立样板，规范农药生产经营。我们按照规范守法经营、创新经营模式、服务农民水平、经营规模水平等标准，在全市筛选了20家经营单位作为全市农药经营的示范带头户，并在北方果蔬公司召开了现场会，推广文明守法经营、创新农药服务的先进经验和理念，引导全市农药经营规范化、科学化。我们还按照规范生产、产品质量水平、服务“三农”水平等标准，筛选了京蓬生物药业有限公司、绿云生物化学有限公司等2家公司作为农药生产企业典范，带动全市农药企业。我们对典型经营户和企业加大指导培训力度，合力开展产品产销调研，指导农民科学合理用药，发挥了以点带面作用。

一是通过参观学习，提高农药管理人员的业务素质，推进农药管理工作。4月份，组织市县两级有关农药管理人员参加了省所组织的全省农药执法人员培训班。由市农业局、农技中心领导带队分别到淄博农药检定所学习了农药管理方面的好经验，到威海学习农药经营备案管理制度，为推进我市农药管理工作发挥了作用。

二是加强宣传培训，推进农药管理工作。将农药市场监管年活动与我市第四届“放心农资下乡进村宣传周”活动、农资打假专项治理行动、农产品质量安全整治行动有机结合，充分利用各种宣传媒介和手段，深入企业、乡镇、集贸市场，大力宣传《农药管理条例》、《山东省农药管理办法》、农业部新颁布的六项新规章、《市农药经营使用监督管理办法》等法律法规。据统计，全市共出动宣传车200多台次，明白纸等万余份，举办培训班10期，电视（报刊）宣传30期，在全市形成了企业进一步自律、农业行政执法规范有力、农药生

产经营秩序明显好转的良好态势。

但我们还要清醒地认识到，我市农药管理工作中还存在一些突出矛盾和问题：一是机构体系不理顺。目前，全市13个县市区中，仍有5个县市区的农药监管机构与植保部门合署办公，还没有达到上级提出的“县级成立农业综合执法机构的要求”的要求。二是重视不够。有的地方对农药管理工作的重要性认识不足，政策、资金、人员等支持力度不够，执法经费无保障机制，农药质量化验无经费支持，制约了农药监管工作的顺利开展。三是农药经营主体混乱，从业人员专业素质较低，执法人员素质有待进一步提高。四是农药管理区域布局上存在执法薄弱的软肋区。目前，我市的芝罘区、莱山区、开发区、福山区，由于农药管理人员少、工作任务多而杂、经费不足等因素制约，农药监管力度相对薄弱。

下一步我市农药监督管理工作应突出抓好以下几方面的工作：

县级实行综合执法有利于规范执法、效能执法。应积极争取政策、资金、人才支持，实行监管与经营、推广分离，做到有机构、有人员、有经费、有设备，按照责权一致和精简、统一、效能的原则，逐步完善农药监管体系，形成上下协调的农药监管机构体系。农业部提出三年内农业县(市、区)实行综合执法，没有设立综合执法机构的县市区要抓紧推进。

下半年，我市农药管理工作要以农资打假专项治理行动、农产品质量安全整治行动及农药市场监管年活动“三项活动”为轴心，全面做好农药监管工作，认真贯彻落实省、市“三项活动”实施方案的精神，抓好调查、监查、管理、指导、培训等工作，及时上传下达有关数据材料，确保“三项活动”的顺利开展。对农药管理相对薄弱的软肋区，逐步推行市县两联合管理，强化监管力度。

农药源头管理重点是抓好农药生产的服务监管和制假造假黑窝点的查处。

对辖区内农药生产企业，一要开展经常性服务指导，扶优打假，宣传农药相关法律法规、新政策、新规定，引导企业合法经营、规范生产；二要落实责任制，市县两级加强入厂协查力度，及时发现问题，解决问题；三是推广实行企业“挂牌”管理制度。对遵纪守法、涉嫌违规、问题严重的企业分别实行“绿牌”、“黄牌”、“红牌”管理。

对制假造假黑窝点，要严打严查，畅通举报途径，加强明查暗访，联合工商、公安等部门，发现一个打掉一个。

推行“六项制度”，积极推进农药市场监管规范化建设，形成稳定、有效的监管机制，为净化农药市场，规范经营秩序和农民安全用药、科学用药打好基础。

一是经营单位档案管理制度。进一步规范农药经营单位电子管理档案制度，对经营单位的经营规模、经营品种、是否停转等情况要适时掌握，及时更新档案。要积极与工商等部门合作，按照《市农药经营使用监督管理办法》的要求，加强对经营单位的资质考查审核，对不符合经营条件的单位和个人，要限期整改，达到条件后，方可营业；对整改后仍不合格的，交工商行政管理部门依法处理；坚决取缔无证经营。

二是属地管理责任制度。按照属地管理的原则，县市区农业农药管理部门要加强对辖区内农药经营单位的监管，履行农药日常监管责任。要与农药经营单位签订承诺书，明确双方的承诺和权利；同时对辖区内的农药经营单位实行“分片包干、责任到人”的监管责任制，明确负责领导、明确具体责任人。

三是农药经营备案制度。对进入各县市区销售农药，经营者须持购进农药产品的农药登记证、产品标签、质量合格证和进货凭证，及时到当地农业行政主管部门备案，如实填写农药经营品种备案申请表，农业部门应尽快完成审核查验，对合格产品下达准予销售通知书，并要求经营单位与生产厂家

签订质量承诺书；对不合格的产品，禁止在辖区内销售。凡不及时到当地农业行政主管部门备案或漏备的，要予以严查或取缔。

四是农药例行抽查制度。要根据本地实际，结合农时，认真履行农药例行抽查制度，严查生产、经营甲胺磷等禁用农药，生产经营的产品中擅自加入国家禁、限用成分、高毒成分，无证、假冒、伪造登记证生产经营，生产经营的产品中加入其他未登记成分，生产经营产品中有效成分含量为零及产品质量严重不合格，擅自发布农药广告或假借农药广告推广违规产品，农药标签严重违规等行为，做到第一时间发现，第一时间报告，第一时间查处，为农民提供安全用药保障，维护农民的利益。