

# 2023年种子退货工作总结(汇总8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 种子退货工作总结篇一

今年以来，根据市创建全国消费放心城市指挥部统一部署，我局以服务××“两个率先”为中心，围绕全面提高××消费环境安全度、经营者诚信度和消费者满意度的工作目标，依据自身职能，通过大力提高市场价格检查力度、不断创新市场价格监督手段，努力规范市场价格秩序，精心营造放心消费环境。

新年伊始，局党组就制订出了局创建全国消费放心城市工作目标和计划，明确为本局今年的中心工作之一，并进一步充实了创建领导班子，成立了4个由局领导、各科室主要负责同志组成的检查小组，规定每月15日为市场明码标价和收费公示检查日。市场检查制度化工作的加强，有效地推进了全局上下的创消热情。

今年以来，我局分别对教育、医疗、成品油、农资等行业进行了专项价格检查，配合上级价格部门对土地、供电等系统进行检查。在加强检查的同时，我局针对长期以来存在的重检查、轻整改，重处罚、轻教育，重治标、轻治本的现象，通过推行价格执法回访制来巩固检查成效。整个上半年，全局共出动157人次对主要街道、重点行业进行市场明码标价检查。监督检查中，我局突出人性化执法，注重实效，把处罚和教育相结合，把监督和服务相结合，把巡查和宣传相结合，有效提升了执法水平。对于一些私营业主提出的明码标价中的实际困难，我局在耐心说服的同时，主动为业主想办法、

出主意，赢得了业主的好评。如针对业主们提出的卡片式标价卡使用和更换的不便等问题，及时联系印刷厂家生产了新型粘贴式通用标价签，既满足了业主们的实际需要，又使明码标价工作进一步规范，更建立了和谐的价格执法环境。与此同时，我们还注重协作、密切配合兄弟部门积极开展联合执法活动，如“五一”节前夕，配合园林旅游、工商、公安、卫生等部门对全市各旅游风景区进行综合整治行动。

今年5月1日是《价格法》实施八周年的纪念日，我局以此为契机，结合创建全国消费放心城市工作，开展了“坚持依法治价、打造价格诚信、构建和谐××”为主题的《价格法》宣传月活动。一是认真组织开展学习《价格法》、《行政许可法》、《江苏省收费管理条例》、《江苏省价格监督检查办法》等法律法规，增强全体价格工作人员依法行政意识，提高依法治价水平。二是采取多种形式广泛宣传《价格法》，努力营造全社会依法治价氛围，运用各种媒体宣传、召开座谈会、悬挂宣传横幅、张贴宣传标语、开展街头咨询等多种形式，把《价格法》宣传深入社区、乡镇，提高全社会价格法制意识。三是做好“五一”节日市场检查和群众价格举报工作，“五一”节期间，由邹兴生局长和其他局领导分别率四个检查小组，分别对宾馆、茶室、旅游景点、娱乐场所明码标价进行重点检查，预防在假日期间价格欺诈等不法行为的发生。“12358”价格举报电话24小时开通，切实维护消费者的合法权益。

今后，我局将继续在市创建全国消费放心城市指挥部的指挥下，围绕市政府创建实项目提出的各项目标和创建体系的标准，以及全市创建工作大会提出的工作意见和年度目标责任书的具体内容，积极开拓，努力奋进，力争圆满完成创建全国消费放心城市工作，为xx早日实现创建全国消费放心城市的目标作出积极的贡献。

## 种子退货工作总结篇二

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

### 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

### 二、具体履行职责：

#### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

### 五、\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

# 种子退货工作总结篇三

## 一、取得的成绩

1. 维稳工作。为认真贯彻地委扩大会议和维护稳定工作会议精神，严格落实“五严”措施，强化维稳四个基本认识，加强宗教管理，坚持24小时值班巡逻制度，保证单位不出现影响维稳工作的任何问题做了大量的工作。

3. 小麦三圃田工作。全地区共种植穗行圃21亩，穗系圃130亩，原种圃4000亩，种子扩繁田78600亩。上半年共储备玉米种子3523吨，棉花种子2000多吨，满足了我地区广大农民春播用种的需要。

4. 玉米、棉花新品种观察试验工作。共安排种植棉花试验4个点，9个品种。玉米试验7个点，10个品种。试验点分布在七县一市，目前出苗和管理情况良好。

田整齐度)表现好的洛浦县进行了表彰。

## 二、存在的问题

1、部分县市种子站和乡镇只重视“三圃田”，不重视扩繁田，去杂、去劣不彻底不认真，导致大田出现“二层”现象。

2、个别乡镇领导“乱引乱调”现象严重，导致人为混杂和机械混杂。

3、田间管理不系统、不及时、不到位，导致杂草丛生，影响粮食产量。

4、各个县市在小麦种子兑换过程中出现“以粮代种”现象，没有把一代种子用于大田生产。

### 三、建议

1、根据《关于加快现代种业发展意见》国发2011年8号文件精神，和自治区2011年90号文件精神。生产、经营杂交玉米、杂交水稻、小麦原种、亲本种子的企业，要求注册资金在3000万以上、检验仪器若干套，生产加工设备、仓储等都有新的规定。按照规定我地区没有一家企业符合条件。根据这种情况，建议在县市种子站、种子分公司彻底分开的基础上，成立地区总公司。县市为分公司，在总公司指导下实行自主经营，自负盈亏。自治区办证截止时间是2012年9月25号，目前已经开始申报。

2、关于良种补贴的建议。建议将良种补贴纳入到“三圃一田”。特别是乡镇种子扩繁田。由农业局和种子站统一监管。农户兑换或者购买良种就有补贴。真正使良种补贴用在购买良种和使用良种上。使补贴真正起到补贴的作用。

### 四、下半年工作计划

1、继续抓好维稳工作，强化维稳措施。

3、做好棉花、玉米新品种的试验、示范和田间管理、田间观察记载工作。及时汇总上报为领导决策提供参考依据。4、协助县市做好我地区种子企业办证工作。完成好领导交办的等其它工作。

## 种子退货工作总结篇四

如今，种子生产的科技含量越来越高，如果不具有一定的专业知识，制种技术员对于制种技术操作规程‘只能是只知其然，

不知其所以然,工作起来势必只会机械照搬,而对于农户提出的一些具体问题不会灵活、圆满地作出解答,这样便会使农户产生不信任感,给制种工作中的各项技术管理措施的落实增加一定的难度。反之,一个具有丰富专业知识的技术员,就可以在制种过程中切合实际而富有针对性地处理实际问题。同时,一个具有过硬的专业技术和实践经验丰富的技术员,在指导农户生产种子的过程中,不但逐渐树立了自己的威信,也给单位塑造了美好的形象,使农户对技术员和公司都有一种信任感,安全感,这样,不但逐渐树立了自己的威信,也给企业塑造了较好的形象,使农户对技术人员和公司都会增强信任感和安全感,从而对种子生产具有促进作用。

## 2必须具备一定的语言表达能力和组织能力

有了一定的专业知识,还必须通过语言把技术信息特别是种子生产过程中的一些新技术传授给农户,使他们能尽快地理解、接受,并用于实践,从而更好地指导种子生产实践。无论是召开会议或现场指导,都必须有较好地语言表达能力,才能把种子生产技术真正传授给农户。农户是种子生产的直接责任者,是以一家一户为单位而存在的,要把分散的一家一户组织起来,与种子公司形成一个有组织、步调一致、统一的种子生产整体,就必须具备一定的组织协调能力。一方面,应具有和村干部相互交流,统一思想,形成种子生产的合力,这就需要用来语言来表达。另一方面,通过生产当中不断和农户接触,不断地沟通,达到急群众之所需、想群众之所想的目的,逐渐形成相互理解、友好融洽的关系,进而缩短彼此之间的距离,即使在种子生产管理过程中存在一些矛盾,也会因为制种单位和农户之间拥有的良好关系和共同经济利益,得到妥善处理。所有这些都取决于种子生产技术人员良好的语言表达能力和组织能力。

## 3必须具有一定的实践操作技能

作为一名种子生产技术人员,不仅代表着一个公司的科技形

象，而且代表着个人的真才实学；不但要有丰富的理论知识，而且要有一定的实践操作能力，对于讲述过程中听不懂的农户，要亲自现场操作示范，使制种户在生产中真正地懂技术、会操作，以提高所生产种子的质量。

4必须具备较高的思想品德思想品德高低决定着工作成绩的好坏，一个好的种子生产技术人员必须具有勤勤恳恳、任劳任怨的敬业精神，因为种子工作繁杂、艰苦，工作量大，要求严格，时间性强，责任重大，稍有疏忽便会影响种子质量和产量，造成的失误将无法补救，尤其是在制种过程中，不严格执行制种技术操作规程，为了应付一时的检查而弄虚作假，就会给制种单位和农民造成无法挽回的经济损失。因此，制种技术人员一定要有良好的思想品德和素质，才能成功地指导种子生产。种子生产的发展，必须要有高素质的技术人员承担指导与之相适应，要求综合素质要强，不但要深知党对农村的各项方针、政策、法规，特别是中央出台的各种惠农政策，而且要有一定的专业知识，较高的思想品德、组织协调以及语言表达、现场示范操作能力，才能与种子生产农户紧密配合，充分发挥技术人员的指导作用。

在工作中，种子生产技术人员必须把上述几方面有机地结合在一起，才能按照种子生产技术规范操作，有效地指导种子生产，确保种子质量。

## 种子退货工作总结篇五

### 1

1、农民法律意识增强。五年来，农民的法律意识逐渐增强，对因种子质量引起的纠纷，大部分农民能用法律来维护自身合法权益。

2、全县良种覆盖率逐年提高。随着宣传力度的加大及良种补贴政策的实施，农民对良种的使用日益重视，购买良种的积

极性也日益增加，使用自留种、购买散种的现象逐年减少，良种覆盖率逐年提高，在全国处于领先地位。

3、做好服务工作。我站近年来积极转变工作方式，以为农民服务为出发点，搞好信息服务、咨询服务、调解服务等，力争让群众满意，通过不懈努力□20xx□20xx年连续两年我站被评为群众满意的基层站所，这是对我站工作的肯定。

## (二) 工作措施

### 1、积极开展对《种子法》及相关法律法规的宣传活动

五年来，我站加大宣传力度，组织人员下乡宣传，设立咨询服务台，为广大农民朋友解疑答惑，五年来，共发放宣传资料300000份，咨询人数达20xx0余人次；同时通过电视发布公告10条，在报刊杂志上发表文章10余篇，指导农民购种。

通过广泛深入宣传，进一步增强了广大农民的法制意识、质量意识和自觉维护自身利益的意识，营造了一个依法治种的良好氛围。

### 2、组织学习，提高执法人员素质

随着《种子法》的大力宣传，农民的法律意识逐渐增强，对执法人员的要求也相应提高，为适应新形势，多年我站多次组织学习《行政许可法》、《农业行政处罚规定》、《种子法》等有关法律、法规，同时加强种子专业知识培训，从多方面提高执法人员素质。

### 3、加强种子企业和种子经营户的培训工作

繁种大县，多年来，大批优秀种子企业到我县建立生产基地，为加强种子生产基地管理，确保供种安全，我站五年间逐年加大生产基地检验力度，督促生产基地建立健全生产档案。

五年来，我站在每年的种子生产关键季节，对全县生产基地进行田间检验，按照技术规程共抽检10万亩。

## 5、严格市场准入，规范种子生产经营许可证

我站严格按照《种子法》规定制定种子生产经营许可证的办理流程，对申请办理的单位或者个人所具备的条件进行严格审核，对资质不够的，坚决不予批准，以保证种子质量安全。

## 6、加大种子市场监管，维护各方面合法权益

(1)在种子生产经营的关键季节，对县内的种子市场进行全面检查，检查内容不仅包括种子质量、种子标签、品种审定及授权情况、种子经营许可证和经营档案，还增加品种真实性、转基因品种等内容。专项检查结果及时在报刊、网络等媒体上公布。对制售假劣种子等违法行为，依法惩处，切实维护了农民利益。

(2)健全种子案件举报制度。我站高度重视举报案件，向社会公布举报信箱或举报电话，对举报案件认真接访，及时查处。五年来共接到举报6起，均已落实到位，妥善处理。

## 种子退货工作总结篇六

树立法制观念。坚持依法行政，学会使用法律手段和经济手段管理政府采购活动，增强法律意思，自觉遵守有关法律、法规。由于全面推行了事前、事中、事后监督，坚持信息、过程、结果公开，强化质量验收，使整个采购活动在阳光下操作。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动

来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点

（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分尝复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1—5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大

都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领娶批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

在接待游客的过程中随时会发生突发状况，要学会随机应变，保持头脑冷静清醒，如游客旅途中遇到麻烦，尽最大努力帮助游客解决问题，并安抚客人情绪，让游客在旅途中保持愉悦心情。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2—3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑

问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），

满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂万吨，运储公司万吨），无论在哪个分尝哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

一年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

## 种子退货工作总结篇七

一. 密度低。新疆光热资源丰富（大于等于10摄氏度的有效积温在3500摄氏度），海拔低（670米），无霜期长，机械化程度高，适合于密植。对于我们这个品种而言，密度应控制在13cm左右，父母本按1：7的比例种植，母本最终亩保苗数达到8000株，这样才能为后期的高产打下基础。今年\*\*\*\*团20连产量没有达到理想的目标，密度低是主要原因（亩保苗7200株）。

二. 化控技术运用不合理。化控技术是一项比较成熟的农业管理措施，从玉米长相上看，玉米应用化控剂后，棒上部叶片普遍上举，植株收敛，叶片角度变小，一般在拔节以前，可见叶在11—13叶时进行，运用得当可以降低植株高度30—60cm,改善田间通风透光条件，增加单位面积的产量，但是如果运用不当，反而会影响产量。在地力较差，长势弱的田块就不能运用这项技术，这种地块化控后，导致植株过

矮，抽雄时带掉的叶片较多，功能叶减少，导致植株过早的死亡，从而影响产量。同时由于植株高度的降低，减少了对地面的遮荫，不利于土壤的保墒，对作物的生长不利。今年就是因为对此类地块采用了化控，植株早衰，而导致小籽过多（平均每亩地的小籽在30kg左右），严重影响了产量。这是在今年的技术指导工作中最大的一项技术失误。

三. 后期肥水管理。肥水管理贯穿玉米植株生长的全过程，后期管理也是比较重要的，后期脱肥脱水将会严重影响产量。\*\*\*团属于漫灌区，和其它团场的滴灌相比，肥水管理还是有很大差距的。首先表现在灌水方面；由于土壤大部分属于“胶土地”，土壤透气性较差，浇水后需要及时的排水，排水不及时就会导致田间植株整片死亡，即使是排水，也有低洼的地方积水，致使植株死亡，同时土壤原因也是导致今年早衰的主要原因。其次施肥总量不足；原因有以下几点；1. 后期植株较高，机械化无法操作，再加之地块较大，人工操作难度较大，所以好多农户就放弃了此次施肥。2. 地力差，农户没有积极性，不愿意有太多的投入。3. 兵团特色的管理，让农户有一定的依赖性，农户宁愿拿“低保”（所谓“低保”，就是由于地力差的原因，导致收入低于投入，对于这种情况，兵团会把亏损的那一部分直接以现金的方式补贴给农户，达到收支平衡，不亏损也不盈余），也不愿多投入。

四. 病虫害的防治。抽雄工组结束后，该公司在和66团种子站的协商后，在连队的组织安排下，进行了以红蜘蛛 玉米蚜虫和玉米螟为主的统一防治，防治方式为机械化喷雾，在喷雾的同时加入叶面肥，防治效果较好。由于地块的差异以及各个农户之间的差异，虫害发生的程度也不一样，各农户根据自身的情况又不同程度的防治了一次。

从后期的发病情况来看，防治效果是明显的，红蜘蛛和玉米蚜虫基本没有发生，但是玉米螟（二代）的发生较为普遍，由于二代玉米螟的危害，导致在收获之前果穗有掉落的现象，掉落比例在3%左右。

五. 收获过迟。今年收获后水分在23%左右，果穗成熟度较好，籽粒色泽度好，提高了种子的商品性。但是也正是因为收获时果穗水分过低，使籽粒更容易掉落，而掉落的这一部分籽粒在经过扒皮的环节时，大部分会被挤碎，从而影响种子质量。这个环节是所有的机械操作中，造成种子破碎最多的一个环节。所以收获时，不能过迟，水分在达到35%时，适时收获。

六. 种子破碎率高。机械化收获的必然结果，并且后期脱粒时水分较高，在18%左右，脱粒、清选机械也比较落后，人工用铁锹等金属工具进行推堆（包括雨天推堆、果穗推堆、清选推堆）、翻晒时，造成玉米机械损伤也非常严重，各个因素的影响就造成了种子的破碎率较高。

## 种子退货工作总结篇八

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

### 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，

以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资者、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的 market 信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传

手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。