

最新农资行业工作总结(优质7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

农资行业工作总结篇一

在新年佳节来临之际，也是我们开拓市场，赢得新一年发展的重要起点。一年之计在于春，农资行业又迎来了一个旺季的开始。

为了答谢广大终端商朋友一直以来对中天恒信的支持，为了在新的一年里各位志同道合的朋友和我们一起赢得新的发展，公司特推出会员制刷卡回馈老客户活动。

1、大量赊销欠款，导致旺季资金短缺，周转不灵，增加经营压力；

2、遇到干旱少虫少病年景销量大副下滑，有时别提赚钱，甚至还会亏损；

1、公司负责制作会员卡购置刷卡机器和软件；

1、会员制客户管理模式，是商家为了维系与客户的长期交易关系，而发展出的一种较为成功的关系营销模式。人们发现吸引一个新客户所花费的成本大约是保有一位现有客户的5倍，所以很多商家开始重视老客户维护和管理。会员卡在这一块是完全可以实现的。会员卡可以用来储蓄和积分，可以查询消费记录。不仅可以提高客户的回头率，提高客户对企业的忠诚度，还大大方便了商家。商家在减少人力投入，操作方便快捷地基础上很好的维护了老客户。

2、在我国，很多人喜欢物美价廉并且要肯定这个商家是可以信赖的。会员消费系统作为一种更方便更快捷的消费时尚，其不仅可以体现出商家的运作和公司实力，还可以保障会员的利益。会员可以在此享受较为优惠的价格优势和长期的服务关系。所以卡片消费是商家规模发展壮大的必经之路。

3、商家在发展规模，扩张经营的同时都会遇到资金周转不灵的状况。严重者资金链断裂从而限制商家的发展。会员制管理通常可以帮助商家缩短资金回笼和资金运转周期，从而大大增强了商家运营实力。故现在几乎大到商场小到零售店都普遍实行会员制管理。

1、在公司组织的大型活动的平台上帮助县级经销商解决资金问题；

2、通过公司组织的活动，大幅提高县级经销商的影响力和美誉度；

3、通过公司组织的活动，提升终端商对县级经销商的忠诚度；

5、铺货的计划性强，省时、省力、省油费；

6、把冬季的淡季做成旺季，轻松赚利润，同时在新一年的抢占市场先机；

7、活动之后，可以全身心的投入其他产品的市场运作中，省精力；

8、通过活动稳定客户群体，形成长期、增长、稳定的合作关系。

公司出钱，经销商出力，终端商受益。

同心同德同赢，有情有义有利。

提升经营思路，走规范化管理，增强实质竞争力，走长远发展道路。

2、与公司合作一年以上，以公司产品为主推产品，无不良信誉记录；

3、必须是中天恒信20xx年度vip客户；

4、往年销售中天恒信产品不低于10万元；

5、能主动帮助终端商提升经营思路，实现规范化管理。

农资行业工作总结篇二

不知不觉中，2020已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的是不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出

来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

2020这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

(一)、依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

农资行业工作总结篇三

2——价值。具有熟悉的推销技巧，没有人能拒绝为自己着想的人，销售人员必须站在顾客的立场上，从客户利益出发，说服顾客购买自己所推销的产品，只说自己知道的和自己想要得到的。

还要有强烈的责任心。我认为有强烈的责任心是一个业务人员所必须具备的首要条件之一。所谓责任心就是首先对自己

要负责,对自己所在的公司负责,对自己的客户负责。负责是对工作的一种基本态度。没有责任心的人是做不好任何事情的。

还要有较强的心理素质和厚脸皮。销售是一个易受挫折的工作,没有这些

4——作。在市场上往往取得优异成绩的人不是那些高学历精专业的人,而是那些能吃苦耐劳,能天天跟车下乡讲座做示范工作的那一部分人。所以要做好这个工作必须要有吃苦耐劳的精神。

要有较强的沟通能力。在农药销售中产品本身影响客户的选择,而和客户沟通的优劣和多少,常常决定销量的多少。沟通可以使客户更深层次的了解自己的产品;沟通可以使客户更深层次的了解自己的公司等等。从而使客户对自己的产品有更深层次的了解和重视。其外和客户多沟通可以消除很多误解增进理解增加感情,在同等的条件下客户更愿意卖和自己关系好的厂家的产品,主要是客户能信任他!

要有较强的执行能力。执行力的大小是成功的关键,没有

强的执行力再好的销售策略销售技巧都等于零。执行力是迈向成功的最后一步也是关键的一步,可能是和我的性格有很大的关系,执行力我还是可以的,6——行之有效的操作手段,现在农药公司最缺乏是操作手,但事实上大部分业务员只是充当了送货员、收款员的角色,而不是真正意义上的业务员。所以我提一个建议,就是尽可能的让我们把产品的情况熟知于心,比如简单的一些我们产品的配方。现在市场原药的价格。我们产品的包装价格,还有在什么地方做的实验的效果,有没有实验资料,而非口头的传达,现在不是我说效果好就是效果好。有没有实验数据。这些有时候能说出来就是让厂家吃了定心丸。他就会相信你说的话。

10---去学习，去。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。种植结构及生长情况，结合公司产品，上市。三：产品宣传。产品宣传的也有很多，下面具体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：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：受到客户的限制；目标对象限制；避免不了当搬运工的命运。

16---销运费，完不成目标按照实际比例报销。完成任务后给予一定奖励，现金或者实物。奖励费用从提价里运做出来!c□孙树明2011年销量55万，2011年目标销量80万。总结：通过一年的打拼，我们更加成熟，更加!更加相信我们的公司是最有前景的，更加相信我们的团队是最优秀的!我们通过认真地工作，努力地完成了任务。尽管市场形势是严峻的，竞争是激烈的，可前景是光明的。只要公司明年大力支持，那么明年又是一个漂亮仗给你看!明年的xx更强大!

18---患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

20---项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显，2005年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

4、强化内部管理，夯实发展基矗

(1) 节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

各位读友大家好，此文档由网络收集而来，欢迎您下载，谢谢

农资行业工作总结篇四

根据2009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 and 云南省农业厅《关于印发2009年云南省农资打假专项治理行动实施方案的通知》要求，**州农资打假领导小组及时研究部署，制定了《**州2009年农业执法工作意见》和

《**州2009年农资打假工作方案》，以州农字〔2009〕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《2009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。领导小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。2009年全州共出动执法人员11824人次，印发宣传资料37.218万份，挽回经济损失277.95万元，查获产品数量166601公斤、2516台件，货值68.448万元，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2009年“放心农资下乡进村宣传周”活动文件的通知》（云农办市〔2009〕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2009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26.2万份，举办现场咨询培训418场次，接待咨询群众27.25万人次，受理投拆举报4人次，案件回访5件，收看“3.15”电视专题人数178.25万人次，展销农资产品数量达8.37万公斤，245台件，价值376.94万元。

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小组办公室于2009年5月13日和2009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。

农资行业工作总结篇五

切实加强肥料农药市场监管工作的领导，我市各级工商部门都高度重视，将肥料农药监管和农民群众利益摆到了重要高度；大力加强肥料农药市场监管，认真履行职责，加大对不合格和劣质肥料农资产品的查处和抽检力度，严厉打击不合格肥料农资和其它扰乱市场秩序、侵害农民利益的不法行为，坚决把不合格肥料农资产品清除出农资市场，切实维护好和实现好广大农民群众的根本利益。

“五严”。一是严格农资经营户备案制。凡从事农资经营的，必须到工商部门登记备案，以便跟踪服务和监督管理。二是严格留样备查制。解决时间跨度长，实物取证难、农民投诉难等问题，变事后查处为事先防范。三是严格落实“两帐两票一卡一书”责任制。与经营户签订责任书，督促其建立健全“两帐两票一卡一书”。四是严格“四定”监管责任制（即定人、定岗、定片区、定责任）。五是严查八种违法行为。严查生产、销售甲胺磷、对硫磷、久效磷、磷胺等国家禁用的高毒农药行为；严查生产、销售未经国家有关部门审定或批准生产、销售农资商品行为；严查生产、销售掺杂使假、以次充好等假冒伪劣农资商品行为；严查虚假标识、标识不清、商标侵权行为；严查利用对产地、质量、商标虚假标示等手段，冒充进口化肥行为；严查制作、发布种子、化肥、农药和农机具等虚假农资广告行为；严查利用境外虚假登记的企业名称，以委托加工、授权使用、监制等名义加工生产“傍名牌”产品行为；严查农资经营中的商业贿赂行为。

龙马潭区工商局依据国家总局第45号令《农业生产资料市场监督管理办法》的要求，结合当地实际，制定了《农业生产资料市场监督管理实施方案》。由于领导重视、方案周密、措施有力，全区农资监管工作取得了成效。

肥料、农药是重要的农业生产资料，关系到农业生产安全和农产品质量安全，事关农业增效、农村稳定和农民增收。我局深刻认识做好肥料农资市场监管工作对推进新农村建设和农民增收的重大意义，进一步增强“红盾护农”的自觉性和责任感，努力做到“四个统一”，牢牢把握“四个只有”，加大力度，把加强肥料、农药市场监管作为重中之重的工作，严厉查处假冒伪劣农资坑农害农行为，进一步整顿和规范农资市场秩序，切实维护农民利益。一是充分发挥农资协会的作用，加强行业监督和指导，确保农资市场的有序竞争；二是保障农资质量，进一步完善农资连锁经营模式。已形成了农资公司—农资连锁配送中心—农资连锁配送站—村级综合服务站的农资连锁配送经营网络服务体系。四是开展种子、化肥质量监测。1-6月我局抽检化肥、农药等农资111个批次，配合省局抽检肥料农资商品23个批次。通过检测，有效地防止了不合格农资流入农村市场。五是严厉打击制售假劣农资坑农害农行为，严厉查处不合格肥料农资产品，坚决把不合格肥料农资清除出农资市场。

截至目前，我市各级工商机关共出动执法车辆354台次，执法人员2367人次，检查农资经营户3898户次，检查农资市场504个次，立案查处农资案件60件，案值32.4万元，没收查扣物质520530.97公斤/台、件，取缔无照农资经营户50户，受理农资投诉25件，为农民挽回经济损失6.77万元。

一是辨别真假难。一方面，农资品种花样繁多，伪劣农资从表面观测往往难以确定其真伪，执法检测手段的缺乏造成真伪难辨。另一方面，涉案农资鉴定费居高不下，一份化肥质量检验报告少则两三百元，多则上千元。质量检验报告成本高等因素，客观上造成农资市场打假成本过高，在一定程度

上也影响着农资真假的辨别。二是监督管理难。当前伪劣农资销售市场都在农村，并且越是偏远的山区和小村落越有市场。部分假劣农资还打着“送货田头，服务农民”的旗号，运到村边地头进行抛售，且流动性强。由于农村地大面广，限于人力、物力、财力原因，执法部门对这些“上山下乡”的农资监管存在一定的盲区。三是打假罚劣难。农资经营主体杂乱无序，多为个人承包经营，农村经济的相对落后、人员素质偏低、法律意识淡薄、宗族观念浓厚，造成执法环境差，当事人自觉履行行政处罚率低，查办的案件常常出现“办而不结”、“处而无罚”现象。四是深挖根除难。农资产品流通范围广，环节多，伪劣农资产品往往要经过几个销售环节，要跨区甚至跨省才能追根溯源。而各地打假信息资源未能互通共享，各打各的假，难以从源头治理。五是少数农资者“两帐两票一卡一书”制度落实不够理想，流于形式。

（一）、进一步完善构建以农资经营者信用分类监管为基础的新监管模式；完善信用惩戒机制，积极探索农资市场监管办法。

（二）、进一步规范农资市场，要对农资经营户全面摸底调查，实行可追溯管理，提高监管到位率。对生产经营主体，由过去的市场环节监管，向主体准入行为、经营行为和退出行为的全过程监管延伸。对农资产品，以实施准入制度为重点，实现与行政许可工作的有效衔接，把监管关口前移。同时加大对发展电子商务、连锁经营、物流配送等现代流通方式的投入，通过销售和技术服务的结合，开拓、净化城乡农资市场。帮助农资经营者建立、健全“两帐两票一卡一书”制度。

（三）、加强对基层的业务指导，积极查办农资案件，力争办大案、要案，切实维护好广大农民群众的根本利益。

农资行业工作总结篇六

近年来我站一直负责我县春播期间的农资供应工作，主要供应农作物种子及化肥，为确保春播期间农资供应质量，我站一直以来严把农资进货、收购质量关，决不进来路不明或无正规手续的农产品，由于措施到位，近年来我站没有出现过因农资质量问题引起的纠纷。

为确保农牧群众购买到放心的农资产品，在春播期间，我站联合县工商局、州县农业技术推广中心及相关质监部门，在我县开展了农资市场打假、治理专项行动，由于我县农作物种子品种单一、种植面积小，群众种子来源多半属于各乡镇间的串换，再有一小部分为我站供应，因此未在打假行动中发现有假劣农作物种子的销售行为。

根据群众反映及春播农资供应期间的一些问题，现将我县农资供应工作中存在的一些突出问题做以下分析，仅供参考。

1、农资质量市场监管不到位。

随着市场改革的深化，农资市场逐步形成了国营、集体、个体多渠道经营的局面。由于农资经营者数量太多（我县主要为化肥经营者），造成农资市场管理难度增大。特别是近几年，随着市场逐步放开，集体和个体经销商发展迅猛，而且还有大量无证经营者。这些经销者，商品进货渠道复杂，销售随意性，无票无据，经营行为极不规范，一些过期，失效的农资产品，甚至假冒产品常常通过各种渠道流入市场，在农药、化肥等品种中时有发生。

1、进一步加强市场监管，规范农资经营秩序。强化农资市场的整治工作，要突出对化肥、农药、籽种的监管，杜绝假冒伪劣农流入市场，严厉打击哄抬物价，牟取暴利等价格违法行为。建立健全价格、质量投诉举报处理机制。

2、深化服务，加强农业科技普及。

涉农部门应深化服务，组织农技人员向农民传授科学配方施肥、配方用药和识别真假化肥、过期农药的能力，维护农民利益；加大对农业科技、市场行情信息的推广和提供，不断提高农业增产新技术，增强农民的致富本领。

农资行业工作总结篇七

切实加强肥料农药市场监管工作的领导，我市各级工商部门都高度重视，将肥料农药监管和农民群众利益摆到了重要高度；大力加强肥料农药市场监管，认真履行职责，加大对不合格和劣质肥料农资产品的查处和抽检力度，严厉打击不合格肥料农资和其它扰乱市场秩序、侵害农民利益的不法行为，坚决把不合格肥料农资产品清除出农资市场，切实维护好和实现好广大农民群众的根本利益。

“五严”。一是严格农资经营户备案制。凡从事农资经营的，必须到工商部门登记备案，以便跟踪服务和监督管理。二是严格留样备查制。解决时间跨度长，实物取证难、农民投诉难等问题，变事后查处为事先防范。三是严格落实“两帐两票一卡一书”责任制。与经营户签订责任书，督促其建立健全“两帐两票一卡一书”。四是严格“四定”监管责任制（即定人、定岗、定片区、定责任）。五是严查八种违法行为。严查生产、销售甲胺磷、对硫磷、久效磷、磷胺等国家禁用的高毒农药行为；严查生产、销售未经国家有关部门审定或批准生产、销售农资商品行为；严查生产、销售掺杂使假、以次充好等假冒伪劣农资商品行为；严查虚假标识、标识不清、商标侵权行为；严查利用对产地、质量、商标虚假标示等手段，冒充进口化肥行为；严查制作、发布种子、化肥、农药和农机具等虚假农资广告行为；严查利用境外虚假登记的企业名称，以委托加工、授权使用、监制等名义加工生产“傍名牌”产品行为；严查农资经营中的商业贿赂行为。

龙马潭区工商局依据国家总局第45号令《农业生产资料市场监督管理办法》的要求，结合当地实际，制定了《农业生产资料市场监督管理实施方案》。由于领导重视、方案周密、措施有力，全区农资监管工作取得了成效。

肥料、农药是重要的农业生产资料，关系到农业生产安全和农产品质量安全，事关农业增效、农村稳定和农民增收。我局深刻认识做好肥料农资市场监管工作对推进新农村建设和农民增收的重大意义，进一步增强“红盾护农”的自觉性和责任感，努力做到“四个统一”，牢牢把握“四个只有”，加大力度，把加强肥料、农药市场监管作为重中之重的工作，严厉查处假冒伪劣农资坑农害农行为，进一步整顿和规范农资市场秩序，切实维护农民利益。一是充分发挥农资协会的作用，加强行业监督和指导，确保农资市场的有序竞争；二是保障农资质量，进一步完善农资连锁经营模式。已形成了农资公司—农资连锁配送中心—农资连锁配送站—村级综合服务站的农资连锁配送经营网络服务体系。四是开展种子、化肥质量监测。1-6月我局抽检化肥、农药等农资111个批次，配合省局抽检肥料农资商品23个批次。通过检测，有效地防止了不合格农资流入农村市场。五是严厉打击制售假劣农资坑农害农行为，严厉查处不合格肥料农资产品，坚决把不合格肥料农资清除出农资市场。

截至目前，我市各级工商机关共出动执法车辆354台次，执法人员2367人次，检查农资经营户3898户次，检查农资市场504个次，立案查处农资案件60件，案值32.4万元，没收查扣物质520530.97公斤/台、件，取缔无照农资经营户50户，受理农资投诉25件，为农民挽回经济损失6.77万元。

一是辨别真假难。一方面，农资品种花样繁多，伪劣农资从表面观测往往难以确定其真伪，执法检测手段的缺乏造成真伪难辨。另一方面，涉案农资鉴定费居高不下，一份化肥质量检验报告少则两三百元，多则上千元。质量检验报告成本高等因素，客观上造成农资市场打假成本过高，在一定程度

上也影响着农资真假的辨别。二是监督管理难。当前伪劣农资销售市场都在农村，并且越是偏远的山区和小村落越有市场。部分假劣农资还打着“送货田头，服务农民”的旗号，运到村边地头进行抛售，且流动性强。由于农村地大面广，限于人力、物力、财力原因，执法部门对这些“上山下乡”的农资监管存在一定的盲区。三是打假罚劣难。农资经营主体杂乱无序，多为个人承包经营，农村经济的相对落后、人员素质偏低、法律意识淡薄、宗族观念浓厚，造成执法环境差，当事人自觉履行行政处罚率低，查办的案件常常出现“办而不结”、“处而无罚”现象。四是深挖根除难。农资产品流通范围广，环节多，伪劣农资产品往往要经过几个销售环节，要跨区甚至跨省才能追根溯源。而各地打假信息资源未能互通共享，各打各的假，难以从源头治理。五是少数农资者“两帐两票一卡一书”制度落实不够理想，流于形式。

(一)、进一步完善构建以农资经营者信用分类监管为基础的新监管模式;完善信用惩戒机制，积极探索农资市场监管办法。

(二)、进一步规范农资市场，要对农资经营户全面摸底调查，实行可追溯管理，提高监管到位率。对生产经营主体，由过去的市场环节监管，向主体准入行为、经营行为和退出行为的全过程监管延伸。对农资产品，以实施准入制度为重点，实现与行政许可工作的有效衔接，把监管关口前移。同时加大对发展电子商务、连锁经营、物流配送等现代流通方式的投入，通过销售和技术服务的结合，开拓、净化城乡农资市场。帮助农资经营者建立、健全“两帐两票一卡一书”制度。

(三)、加强对基层的业务指导，积极查办农资案件，力争办大案、要案，切实维护好广大农民群众的根本利益。