

公司市场商务部半年度工作总结（通用 19 篇）

公司市场商务部半年度工作总结 篇 1

今年上半年，我们市场商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“以港兴企，以港兴市”的战略方针，深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。××年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

现将半年来的工作总结如下。

一、领导重视，加强管理，为各项工作的开展提供了有力的保障。

今年年初，为贯彻实现集团公司“以港口中转为支撑，起飞物流中心”的战略目标。公司确立了以市场为导向，以航线经营为突破口，

做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

二、双重定位，做活航线市场，大力培育港口核心竞争力。

我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

三、拓宽货源开发渠道，做活货源市场，全面提高市场占有率。

充足的货源是航线经营的根本。为深入开发货源市场，促进各条

航线的稳步开发和成熟。我们市场商务部始终将货源市场的开发作为工作的重中之重来抓。××年上半年，在开发内贸线和内贸内支线的过程中，我们市场商务部充分利用各地办事处的力量，首先对腹地货源市场及行情进行了地毯式调查走访，根据区域资源特点、季节性、运输方式等，抢抓机遇，重点开发水产品集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、再生资源进出口集散基础，农副产品集散基地等。在轮胎、纯碱、废纸、大米等已有货种的基础上，先后开发了玻璃、海带、鱼粉、虾糠、苹果、玉米、大纸、废塑料、鱼油、鱿鱼膏等新货

种。在进一步加强与成山橡胶集团、威海三角轮胎集团、恒大化工集团、好当家集团合作的基础上，先后与威海蓝星玻璃有限公司、文登铃兰味精集团、石岛华鹏玻璃有限公司、俚岛水产集团等一些区域的龙头企业以及乳山华美纸业有限公司，文登各果品冷风库、气调库、荣成各鱼粉生产加工厂、水产品冷藏厂等中小企业建立了友好合作关系。同时充分利用中海、海兴等各大货代的力量，进一步扩大联营范围，拓宽市场开发渠道，加大揽货力度。货源网点日趋密集，货源腹地不断扩大。

四、用心培养人才，倾力建设高素质、高品质队伍。

我们市场商务部成立的时间较短，部门现有人员从事港口专业工作的时间都不是很长，有的还是实习的学生。业务不成熟，经验不足。经过一年多的学习、锻炼、充实和完善，我们在经营管理、业务技能上都得到了很大的提高，培养了一批独当一面、肩挑一方的开拓型市场人才，成为市场开发的骨干。同时我们注重加强对操作人员的业务培训，采用分管领导主抓培训，定期组织学习，老员工带领新员工随时从工作中实践相结合的培养方法，在最短的时间内将部门实习生培养成为熟练操作各条航线的专业操作人员，极大地提高了员工的工作能力，提升了部门整体素质。

××年上半年，我们市场商务部虽然取得了一定的成绩，但也存在许多问题和失败之处。上半年由于种种主观和客观原因，导致泉州线开航初期大幅亏舱，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，年初计划不同程度搁浅和延期。随着集装箱运输方式的普及，货源、货种、货流、货主、竞争对手、服务要求、政策环境以及市场竞争环境等逐渐趋于多元化、复杂性、高层次发展，我们将面临新的发展机遇和更多压力。为加快发展港口主业，在发展中抢占先机，在挑战中迅速出击，逆

境奋进，超越创新。××年下半年，我们市场商务部将认真吸取教训，总结经验，重点做好以下工作。

公司市场商务部半年度工作总结 篇2

一、继续加大航线开发力度，充分发挥比较优势，致力打造精品航线。

××年月、月，××年月，我们市场商务部在公司领导的全力支持下，先后开通了丹东线、外贸内支线、泉州线。但是由于种种原因，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，泉州线巨额亏损。不仅给公司造成了巨大损失，也给港口的声誉带来极大的负面影响。这充分表明在市场开发与维护过程中，我们市场商务部仍然存在许多不足之处。对此，下半年，我们要在确保泉州线五天班正常运营的基础上，争取外贸内支线整班运营，全面开通石岛上海，石岛温州、宁波，石岛泉州、广州内贸内支线。同时，要紧抓我港在威海地区独家经营内贸线、内贸内支线的优势。将石岛泉州线打造成船期稳定、船期短、船速快捷、安全可靠、文明运输的精品航线。

二、继续加大货源市场的开发力度，利用区域资源优势，重点

开发六大集散基地。

航线随着货源走，没有充足的货源保证，任何一条航线都难以做强做精。特别在航线开发初期，更容易陷入货源不稳，导致船期不稳，反过来造成货源流失的恶性循环。目前，由于外贸内支线没有整班运营，为避免引发客户更大的不满，丧失客户的信任。上半年，出口货源市场开发停滞。泉州线尽管出现爆仓现象，但货种以苹果、海带、虾糠、鱼粉等为基本货源。货种季节性强，受市场制约较大。为合理开发货源市场，为航线经营提供可靠的保障，做到旺季爆仓，淡季平舱，全面

提高航线运营效率。根据区域资源特点，下半年我们市场商务部将进一步重点开发水产冷藏加工集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、石材内外贸加工集散基地、再生资源进出口集散基地、农副产品集散基地、瓷砖集散基地。针对外贸内支线，我们先从大客户入手，利用辐射效应，抓大带小，步步为营将整个市场开发起来。针对内贸线和内贸内支线，我们要在稳固现有货种的基础上，加大新货种的开发力度，重点开发玻璃市场、陶瓷市场等。

三、不断提高服务质量，打造尽善尽美的服务品牌，创造品牌效应。

航线依靠箱量，箱量依靠服务，优质的服务是最终赢得客户的关键。随着业务的拓展和延伸，我们在工作中将不断出现各种新的问题。管理、操作、沟通与协调的技巧亟需提高。因此，下半年，我们商务部要在加强业务培训的同时，大力加强与青岛港、围头港及南方各港、船公司、车队的沟通协作。确保各个环节紧密衔接，做到船期稳定、对接及时、货物派送无拖延，集疏运畅通。在与客户的交往中，我们不仅要及时了解客户的需求，想方设法满足客户的需求。同时，要告诉客户的需求。善于通过各种途径，做好宣传、引导工作，使客户认知我们，理解我们，信任我们。要做到给客户一种踏实、放心、可靠的感觉，从而与客户建立起深厚的合作情感，逐步培养起我们自己的客户群。

四、以人为本，实行制度化管理、亲情化激励。

一切竞争归根结底就是人才的竞争。面对航线密度的增加，货源市场跨区域开发、客户多样化的物流服务要求，集约化发展的竞争趋势等。我们市场商务部越来越深切地意识到人才的重要性和迫切性。为合理开发和利用现有人力资源，珍惜

人才，培养可塑之才，最大限度发挥人的积极性、能动性、创造性。下半年，我们市场商务部将陆续出台一些新的管理规定，努力做到各项工作有章可依、有章必依，论原则、讲民主，努力营造一种公开、公正、灵活、透明，程序化、标准化的工作氛围。为不断提高员工专业技能和职业素养，丰富员工知识、开阔员工视野，公司为我们市场商务部订了大量的书籍，我们将定期组织员工学习讨论，并通过互联网等其他途径充分学习港航知识，努力营造一种学习型工作氛围。为充分发掘员工潜力，激发员工奉献热情和创业斗志，做到人尽其材，人尽其能，我们将逐步建立健全一套完善的考核机制，努力营造一种竞争型工作氛围。为体谅员工的困难，尽量满足每一位员工的渴望和需求，长期留住人才，广泛吸引人才，我们将定期召开各种专题会议，及时听取采纳员工的意见和建议，诚纳谏言，努力营造一种民主型工作氛围。为加强部门内部团结协作，提高部门凝聚力、向心力和竞争力，提高部门整体战斗力，我们将不断改进工作作风，杜绝个人主义、独断专政，杜绝拉帮结派，造谣生事，努力营造一种和谐型工作氛围。从各方各面真正体现出市场商务部是一个大家庭，真正做到我们一切都是为了工作。

××年是公司经历种种改革，加快发展，乘势快上关键的一年。各项新的业务刚刚起步，潜在的机遇与激烈的竞争并存。我们市场商务部重负在肩。公司寄予了我们很大的厚望，分管领导亲力亲为，从各方面给予了我们全力地支持，极大地鼓舞了士气。虽然经历了一些挫折和失败，但前景一片光明，不管开创的道路多么艰难。我们将以更加坚定的信心，更加饱满的热情、更加昂扬的斗志，不断自我完善、自我加压，勇往直前，冲锋陷阵，破坚攻难，下半年将各项没有落实的计划坚

定不移地落实下去，将各项没有开展的业务全面开展起来。在公司正确的领导下，在兄弟单位的一如既往的支持下，在部门全体干部员工的齐心协力下，更加团结一致、携手并进，真正将市场做活，做大，做强，全心全意干事创业，实现部门最大的价值，为公司创造最大的利润。

公司市场商务部半年度工作总结 篇 3

一年如水而逝，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 20xx 年 2 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。

公司市场商务部半年度工作总结 篇 4

根据现场实际、公司几年的经验、及借鉴其它公司的相关成熟经验，从材料的计划编制、询价、采购、送货到场、及验收、退货等环节进行相关的规定，使我们的材料能从源头得到有效的控制，加大材料的审核力度，降低工程材料的损耗率，从而达到降低工程成本，提高工程效益的目的。为提升公司的信誉与知名度，对我们已完工程的服务、回访及维修又进行了相关的规定。当然这些制度规定都还是一些很浮浅的，也许有很多地方不具有实际的操作性，这些规定都还是很片面的。

在这将近一年中，我的工作有了长进，但我仍需从以下几个方面增强自己：一、加强内在素质和外在形象的提高。从技能、技艺及文化知识方面充实自己、提高完善自己。积极学习相关规范、规程，增强工作实践，提升工作经验；二、加强工作的严谨和细致，保证预算工作的独立性和真实性，少出差错尽量不出差错；三、加强与各位领导及同事的汇报、交流，积极寻求各方面的帮助，寻求支持。

经过在公司将近一年的工作，结合工作实际遇见的一些问题，对公司的工作提出以下个人不成熟的建议：

加强对公司各种规章制度的完善，继续完善公司各部门，各方面的规章制度，根据实际操作中遇见的问题，及时修改和补充，养成用制度去说话，人人按规则、规定办事的氛围；

加强对项目的成本核算，堵塞各种项目漏洞，努力降低材料的损耗率，降低非生产性的支出，减少对资金的占用，提高

资本的周转，降低工程成本，提高公司效益。

我相信，有我们广大职工的的实践摸索，会总结出一套适合公司发展，且具有很强操作性的规章、制度，从而使公司良性循环、有序发展。

公司市场商务部半年度工作总结 篇 5

回顾这半年来的工作，商务部各员工在领导的支持与帮助下，严格要求自己，按照分公司相关要求，较好的完成了各自的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式上有了较大的改变，商务部目前除商务经理外已有 4 人（其中外聘 1 人，09 年学生 1 人、11 年学生 2 人），各岗位分工明确，人员目前基本能够完成自己的岗位工作，但还需加大业务知识的学习及工作积极性的提高。为了确保现场工作的正常运行，规范管理，制定了“项目分包（供）结算管理办法”和“现场签证管理办法”等管理文件；并对商务部员工进行工作考核，每月将个人已完工作情况和下个月拟定完成工作情况汇及时汇总，相互督促，通过这项工作的开展，员工的工作积极性明显提高，工作质量明显得到改善。现将半年来我部门的主要工作情况作如下总结。

一、上半年工作开展情况

1、合同管理：

①、上半年，商务部对仁怀市市场进行多次调研，根据分公司相关管理规定进行招投标，确定了项目基础劳务分包、临建、临水临电、塔吊、水泥等分包分供应商，并与其签订了分包（供）合同。

②、对业主合同及各分包合同进行合同交底工作，及时分析合同注意事项及风险。

③、根据贵州定额及相关计价文件的要求，对我们能够在

合同外签证及技术方案的能够算钱的部分进行交底，让我们的现场及技术人员能够清楚那些地方能够增加收入。

④、业主在管理上很不规范，过程中会有较多的停窝工现象，目前进场半年基本无产值，项目及时留好索赔的项目资料。

2、预结算管理

①、加强对预算准确度的确认，下发的图纸及时的计算工程量，并对工程量进行分析，并预算人员相互检查预算的准确性，并用预算量控制我们的材料进场数量。

②、对业主方面，商务部就现场所发生的合同外工作内容及时向甲方办理签证事宜，对于在合同中没有列出的单项与业主协商进行报价，根据合同要求保证签证报价的及时性。

③、对劳务分包方面，商务部根据合同中约定的工作内容，对其现场进行确认，并按合同结算条款及时办理相关结算，使劳务分包在现场有次序有纪律的完成各项工作。

3、成本管理

①、临建、基础等劳务队的选择，我项目从公司及局的合格劳务库里面找能干事、口碑好的劳务公司，工人的使用上也要求我们的劳务公司不使用当地的工人，以便保证我们的工期进度等不受当地人的影响。

②、材料采购上，充分利用公司合格供应商目录中的材料供应商，每种材料均进行询价比较，选择质优价廉，服务好的供应商。尽量选择长期合作的供应单位，延长付款节点，尽量减少资金占用成本。

③、严格控制管理费用，对生产经营所消耗的人力资源、物质

资源和费用开支，进行调节和限制。项目的废纸原则上要

求都要进行二次利用，管理人员外出办事要求都坐公交车，节约差旅费用。

④ 目前由于甲方的开发进度缓慢，没有详细的规划，我项目进场已经进半年时间，基本上没有产值。现目前对于要开工的楼栋进行了估计，项目也没有新进管理人员的计划，最大可能的节省管理费用。

二、加强学习，提高业务水平

随着项目工作的进展，各个员工身上的担子都很重，因此，我们更需要加强学习，丰富自己的阅历，提高自己的工作能力，提升自我的组织能力、综合分析能力、协调能力和文字语言表达能力，保证本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，提高业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量，向领导学习，同事之间互帮互助，团结一致。

三、存在问题和今后努力方向

在日常工作中，部分员工出现工作上的不太细心，同事之间需要互相提点，以确保商务工作的准确。对于预算量及套价的准确度还要提高，这需要在实践的过程中不断的学习提高。要理论结合现场，经常去现场看看，了解现场施工工艺，知道现场工作进度，做好每一项实际发生需要办理签证的工作。

第一，应加强学习，拓宽知识面，努力学习专业知识和相关法律常识，加强对遵义及仁怀市场的了解，熟悉各单项的市场价，掌握并能灵活套用贵州定额，在画图算量方面要做到仔细细心。

第二，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一

致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围，遵守公司规章制度，维护公司利益，力争取得更大的工作成绩。

公司市场商务部半年度工作总结 篇 6

我局在县委、县政府的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学习实践科学发展观，围绕招商引资年、项目建设年、作风建设年并结合创先争优活动开展实际工作，以招商引资为龙头，加强市场体系建设和监管，把工作积极融入到城市综合营运开发之中。在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额 5.72 亿元，同比增长 15.5%。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报

一、招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类 7 个，农业类 5 个，工业类 15 个，旅游类 3 个，共计 30 个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。1、xx 年 4 月 15 日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响；2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加工项目，走访企业，寻求合作伙伴；3、积极筹备参加珠洽会，寻求商机。积极筹备参加 6 月 26 日在福建省福州市举办的第六届珠洽会活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强

对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造便捷、高效、联动、诚信的服务环境和宽松、灵活的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年以来已有以下七个项目在我县成功签约启动。1、xx年1月27日，县与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂bot项目。该项目总投资2600万元，合同引资2600万元，截止目前，到位资金700万元；2、xx年2月6日，县与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。该项目总投资10亿元，合同引资10亿元，截止目前，到位资金万元；3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元；4、广州天华企业（集团）有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元；5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇；6、嘉汉林业（中国）投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元；7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县与湖南中水投资有限公司于xx年6月9日签订协议。1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商20多次，武汉凯迪控股投资有限公司、远通（香港）有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来

我县实地考察洽谈。目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目 16 个，合同引进内资 198080 万元，实际到位资金 20300 万元，完成州分目标任务数（71950 万元）的 28.2%。引进利用外资 10 万美金，完成州分目标任务数（150 万美金）的 6.7%。

二、家电下乡工作

家电下乡是一项惠农强农的民生工程，我局为了鼓励和引导农村家电市场消费升级，3 月中旬深入芙蓉镇、龙寨镇等乡镇开展调研，并组织县财政、工商、金融部门和企业主、部分县人大代表进行座谈，针对家电下乡政策在实施过程中操作流程环节多、补贴手续繁杂等问题进行深入探讨。于 4 月 23 日召开全县家电下乡工作会议。采取月清月结、商家自补等方式与 63 家销售网点签订《县家电下乡补贴资金兑付工作目标责任状》，进一步提高补贴工作效率和质量，简化补贴手续，让购买家电下乡产品的农民充分享受到实实在在的便捷和利益。据统计，我县家电下乡月兑付率达 99.1%，名列全州第三，农民购买家电下乡产品热情充分调动起来。全县共销售家电下乡产品 12784 台（件），销售金额 3868 万元，发放财政补贴 476 万元，税费增收 116 万元，完成州分年度任务的 48.9%。

三、定点屠宰工作

加强生猪定点屠宰场的管理，经过周密部署和精心组织，我县星级定点屠宰场实现搬迁运营，为确保我县群众吃上放心肉夯实了基础。同时强化市场联防监管，积极开民专项整治，建立起日常监管与集中整治相结合、专项整治与综合整治相结合的工作机制。针对我县肉质品市场现状，研究制定新的管理办法，在中心市场设立放心肉岗亭，保障肉食品供应安全有

序，规范生猪屠宰市场秩序，适时对猪、牛、羊肉进行全方位监控并接受群众的举报。4月9日至11日，联合公安、地税、国税、工商、食品药品监督管理局等部门开展肉食品品质专项整治活动，出动执法人员32人次，查处注水肉200余斤；6月8日召开屠商注水肉整治会议一次，再次对注水肉进行了一次专门的集中整治行动，有效地净化了肉食品市场。

我城区生猪定点屠宰量累计16180头，实现税费收入647200元，与去年同期相比增长25.6%。今年上半年我城乡生猪定点屠宰率均为100%，猪肉价格较同期有所回落，逐渐回归理性，市场上未出现病、死猪肉，亦未发生疫情，人民群众的消费安全感进一步增强，不但人民群众吃了上放心肉而且吃上了廉价肉。

四、万村千乡工程

一是狠抓万村千乡工程建设，力争90%以上的乡镇建立连锁经营农家店，今年上半年已完成70家农家店的选址工作。二积极督促万村千乡承办企业家家乐超市配送，努力提高配送率，积极筹措资金，加大对硬件设施的投入，半年新增配送车辆2台。目前实际投入配送的车辆已达6台之多，使全县的配送率达90%以上。三是搞好万村千乡农家店店主的培训工作，目前正积极联系劳动部开展联合培训。四是做好去年50家农家店的补贴到位工作。

五、农贸市场建设升级改造工作

县市管中心积极争取到国家商务部双百市场工程资金，对县城中心市场进行了升级改造。目前在建的地理式垃圾处理中转站工程已进入扫尾阶段，这一工程加速了建设文明卫生市场的进程。

六、县城综合营运开发工作

县进军城市综合营运开发的号角已经吹响，扩容改造序幕已经拉开。为了响应县委、县政府的号召，5月15日局长亲自组织了战线各单位主要负责人参加了县城综合营运开发大道开工庆典仪式，营造了良好的氛围；当天下午继续组织战线各单位负责人认真听取了发展大汉模式专题讲座。全程跟踪办证工作，积极融入到城市综合营运开发之中，为打造生态，环境宜居城市和世界土家第一县而努力奋斗。

公司市场商务部半年度工作总结 篇7

在市委、市政府的坚强领导和省商务厅的具体指导下，全市商务系统紧紧围绕建设“五市一极”发展战略，按照“促开放、扩内需、畅流通、保稳定”工作思路，抢抓机遇，开拓思路，强化措施，创先争优，较好地完成了全年各项工作任务，在促进全市对外开放，大力发展商贸流通，实现加速赶超的历史进程中做出了积极贡献。

“家电下乡”销售数量和金额全省第一；“万村千乡”农家店建设总数全省第一；全市全年完成社会消费品零售总额580亿元，同比增长19.7%，总量居全省第二；实际利用外资1.8亿美元，同比增长16%，超额完成全年任务；完成自营出3.6亿美元，同比增长21.9%，达到省定绩效目标；完成对外工程承包和对外劳务营业额1.7亿美元，对外输出劳务2196人，同比分别增长13.45%和10.02%，均超额完成全年任务。主要工作措施和成效体现如下：

一、促开放，外向发展加力升温

今年来，我局全面落实全省扩大开放工作会议精神，勇于担当，主动作为，重点开展了出台实施意见、制定工作方案、完善绩效考核、设立专项资金等基础性工作，有力营造了全市大开放的浓厚氛围。

1、迎难而上，对外贸易稳中有升。在全球经济持续低迷、中石化中南经营部迁出的不利影响下，我局积极调整外贸发展思路，实现了全市外贸进出口的平稳过渡。加强政策宣传，对全市出口潜力较大的企业、重点出口区域进行了走访和调研，收集整理并印发外贸相关职能部门的优惠政策，动员部分企业改委托出口为自营出口，改一般贸易为加工贸易，千方百计增加自营实绩，共组织 40 余家外贸企业参加各类培训 6 次。

壮大外贸主体，分别帮助了 13 家和 32 家企业办理和变更外贸经营资格证，使全市获得进出口权的企业达到 450 家，有出口实绩企业达 89 家。加大帮扶力度，组织推荐 35 家企业参加全省出口贸易人民币结算和试点并实现全部入围；组织 27 家企业申报进口贴息、出口品牌建设、境外展、机电研发、公共服务平台建设等各级各类项目 46 个，帮助企业争取扶持资金近 1000 万元；组织 23 家企业参加东盟博览会、深交会、湘博会、美国迈阿密采购交易会等节会，有效地开拓了国际市场。加强考核督促，出台考核评比办法，将任务细分下达到各县市区并定期督办通报，形成地方守土有责、齐抓共促的工作局面，XX 市成为我市第二个外贸基地县。积极发展加工贸易，新培育国鑫金属、弘森环保等 7 家加工贸易企业，共批准加工贸易合同 64 单总值 1.75 亿美元，完成实绩 7200 万美元，同比增长 36.8%；全市共建成标准化厂房 91.1 万平方米。

2、加强服务，利用外资增长明显。全市利用外资继续呈现上扬态势，全年新批合同外资项目 23 个，合同引资 24951 万美元，同比增长 23%；实际利用外资 18147 万美元，同比增长 16%，其中工业利用外资 12284 万美元，同比增长 22%。在工作中，我局对全市重大外资项目实行重点跟踪，帮助他们尽

快报批、落户，加强外资进资和现汇进资调度分析，对目前已经注册有到位资金的企业，加大了增资扩股挖潜力度，全年新批的 23 个项目中有 10 个增资。按要求及时把 1000 万美元以下项目的审批权限下放到县市区，同时认真做好了外商投资优势产业目录修订工作调研，制订了符合岳阳实际的优势产业目录供商务部参选。

联合工商、外汇等七部门集中办公，开辟绿色通道，使 100 家外商投资企业快速、顺利地完成了网上联合年检，参检率和合格率均达到 100%。主动到凯美特、艾欧史密斯、鲁良新元等企业敲门服务，为新龙亚洲食品、正大岳阳、平江彩星等企业排解了一系列难题；组织日用品、鞋、帽、服装等外资企业参加了第三届广东外商投资企业产品博览会并取得了较好回报。

3、拓宽领域，外经合作发展良好。国际经援领域有新拓展，成功争取到日本国“利民工程”国际受援项目—平江毛湾小学教学楼援建，受益学生达 400 多人。企业境外投资有新发展，广泛宣传“走出去”鼓励扶持政策，筛选出一批有条件的企业进行包装孵化，四化建公司组建了中国化学工程赞比亚有限公司投资复合肥料生产，大力神电磁机械计划在马来西亚技术投资“炼铁炉渣选铁项目”，华达制衣、国发精细等企业也正在积极准备前期工作。对外工程承包有新转变，市路桥总公司利用世行贷款项目，采取“外资内包”方式，成功拿下了 2 亿美元的建设合同，年内已完成营业额 1.25 亿美元。对外劳务输出有新平台，争取市编办核定了我市对外劳务服务中心的机构和人员，并进行了硬件配套建设，今年共培训外派劳务人员 45 人，成为了我市今年外经合作工作的新亮点。

二、活流通，市场消费繁荣稳定

1、提质升级，加快完善市场体系。进一步完善城市市场体系。认真实施《XX市城市商业网点规划》，联手整合钢材、工业品、建材、汽配、工程机械等专业市场，重新规划和审批了建筑材料批发市场、富运工业品综合商贸中心、迅力机电市场、工程机械市场、蔬菜水果批发市场；着力培育特色商业街区，联合南湖风景区整合德胜南路已有的60余家湖鲜餐饮店，提升设施档次，突出特色品味，弘扬湖鲜美食文化，形成了风味独特的湖鲜美食一条街；组织关闭中心城区5家手工屠宰市场，支持海泰生猪机械化定点屠宰市场全面投入运营，引导八字门蔬菜、梅溪桥副食、洞庭渔都等8大特色专业市场提质建设；牵头组织并完成了中心城区10农贸市场标准化建设和36农贸市场提质改造，城区标准化菜市场达23家，占全部农贸市场的32.8%。进一步构筑农村流通网络。共布建“万村千乡”农家店800家，建设配送中心1个，全市农家店总数达4611家，配送中心达19个，争取补贴金额、拉动农村消费量、增加农村就业人数等均居全省首位；向省厅争取农村市场体系建设项目16个，争取扶持资金198万元，项目数和资金额均居全省第二。

2、扩需促销，努力繁荣商贸流通。专项活动成效显著。共销售各类家电下乡产品46万台(件)，销售金额11.98亿元，财政兑付补贴资金1.38亿元，无论是单年还是累计数额均遥居全省榜首；实现家电以旧换新销售27万台，销售额9.5亿元，居全省第四。节会促销不遗余力。成功联合举办了“第四届岳阳湖鲜美食文化节”、“20xx湖南(岳阳)海峡两岸商博会”、“20xx湖南(岳阳)农博会”和“餐饮服务食品安全示范工程活动”，搭建了展示企业形象、沟通产销渠道、延伸产业链条的平台。居民服务业有序推进。深入推动“社区双进

工程”，加快社区便民服务基础设施建设，加大对家政从业人员的培训力度，放大家政服务网络中心作用，有效对接了家政企业和居民服务需求。边贸发展特色鲜明。通过专项调研形成了“打造 500 里边贸长廊，发展 10 个边贸重镇，建设 5 个边贸物流园和特色市场”的发展方案，平江、华容、临湘等三县(市)社会消费品零售总额增幅分别达到%、%、和%，位居全市前列。

三、强监管，市场运行规范有序

1、加强市场运行监测和调控。进一步完善了市场运行监测体系，积极对生活必需品、重要生产资料等市场运行情况监测和及时向社会发布信息，分别开展了市场监测和酒类管理专项培训，全年共发布各类市场监测信息 1127 篇；建立了生猪屠宰统计监测体系，市本级及所辖区域 100 多家屠宰场(点)全部进入了国家商务部生猪畜禽屠宰统计监测系统；积极开展药品流通行业统计工作，深入医药流通企业调研，正在逐步理顺我市药品流通行业管理。进一步加大了市场调控力度，落实国家级、省、市级生猪活体储备企业共 9 家，落实活体储备 2.25 万头，市级冻肉储备 300 吨。搞好了生猪定点屠宰和生猪无害化处理工作，全市全年定点屠宰生猪 178632 头，开展了屠宰企业审核换证工作，整改屠宰场(点)30 家，取消定点屠宰资格 10 家，有力规范屠宰企业管理。

四、保和谐，改制维稳强力推进

按照市委、市政府的统一部署，我局举全局之力，加快企业改制扫尾工作。继续实行改制工作千分制量化目标管理考核办法，实行工作时间倒排，工作目标倒逼；继续推行“一家企业、一名局领导挂帅、一个工作班子、一套改制方案、一抓到底、启动一家、完成一家、向社区移交一家”的改制工作责任

制。继续坚持改制工作周碰头、半月汇报、每月通报的考核办法，严格考核，强力督促。

到年底止，53家商务企业中，已完成改制并向社区移交34家，正在扫尾准备向社区移交5家，除冰厂、轻化公司、五交化公司、食品公司、华达公司5家破产企业外，其它企业均可完成职工安置。在强力推进企业改制的同时，我局还把确保企业安全稳定作为第一责任强化落实，扎实做好了改制企业职工、离退休人员、企业军转干部的稳定工作，认真处理来信来访，及时化解矛盾纠纷，全年共接访1500多人次，回复来访信件36件，未发生大规模越级到省以上集体上访事件，确保了大局稳定。社会治安综合治理责任制落实到位、防范措施严密，企事业单位安全生产形势平稳，“邪教”问题防范和处置到位，综治工作、安全生产工作和计生工作受到上级表彰。

五、提效能，自身建设不断加强

1、服务大局有新成效。全市商务系统围绕市委、市政府的工作大局，主动作为，成效明显。全力抓好五创提质。按照全市统一部署，着力抓好了农贸市场、集贸市场、商场(超市)、商务企业等领域的文明创建工作，对巴陵大桥市场、五里牌马路市场进行了整改整治，集中力量抓好了商贸行业公共文明指数测评迎检工作，全力做好“全省城市卫生检查”、“环保创模”、“绿化创模”、“限塑行动”、“限炮行动”等多项工作，继续开展文明优质服务“六比六赛”活动，在市级综合考评中，我局“五创”提质工作测评分数稳居全市第一。

切实加强群众工作。全面动员和部署开展了五项主题活动，力求把群众工作与商务企业改制结合起来，与建设扶贫、联手帮扶结合起来，与商务经济发展结合起来，机关干部共结

交基层朋友 88 人，筹集各类帮扶资金 20 多万元助基层群众解决了一批实际困难。积极开展联手帮扶。制订了《20xx 年度联手帮扶企业行动方案》，重点帮扶华升洞麻、海纳物流等企业协调解决存在的相关问题，多次联合岳阳移动公司到天灯咀社区居委会深入调查研究，拟定帮扶计划，制定帮扶措施，先后帮助解决了 7 位居民的就业问题，深受群众好评。

2、自身建设有新提高。抓班子带队伍。局党组认真落实“三更要求”，充分发挥表率作用，带头加强学习，带头处事解难，带头廉洁自律；组织开展竞职轮岗活动，树立“赛马不相马”用人观念，形成了竞相赶超的工作局面。抓作风求转变。深入开展“优作风、强素质、增效能、促和谐、办实事”创先争优主题竞赛活动，大力推进学习型、创新型、服务型、和谐型机关建设，营造了领导讲民主、群众讲大局、人人讲关爱、遇事讲包容、工作讲配合的良好氛围。抓党风促廉政。认真抓好了党组和机关支部理论学习，全年共组织各类学习培训活动 11 次，撰写学习心得 65 篇，创办学习专栏 2 期；进一步加强党员队伍管理，完成党员发展、换届选举等基础工作，夯实了基层组织建设；努力创建基层党建示范单位，创建市级示范单位 1 个；狠抓了党风廉政建设，开展了多形式的廉政教育，积极推进惩治和预防腐败体系建设，全面落实党风廉政“一岗双责”责任制。抓规范优服务。

全面推行岗位责任制、服务承诺制、限时办结制等制度，编制了《规范权力运行制度建设汇编》，设立了行政效能投诉中心，促进依法行政；行政审批科集中办理审批事项 101 项，连续 8 次被评为先进窗口；组织参与了市直机关作风建设考评活动，确保机关作风建设落到实处。办实事解民忧。认真组织了“助困送温暖”、“情牵农户献爱心”、“关爱农民工”、

“救灾募捐”、“金秋助学”等活动;切实抓好黄盖湖合兴村建设扶贫和防汛抗灾工作,捐款捐物 7.8 万元;加强老干工作,尽力为老干部解决困难和实际问题,局系统离退休老同志政策性政治生活待遇全面落实。

总结一年的工作,我们感到:坚持贯彻科学发展观,围绕大局发挥职能,是确保商务工作取得实效的政治保证;坚持解放思想,与时俱进,抢抓机遇,是商务工作永保活力的力量源泉;坚持突出工作重点,依法行政,集中精力,潜心破解各种矛盾,是确保商务工作和谐稳定发展的有效路径;坚持加强自身建设,大胆创新工作机制,努力提高队伍水平,是确保商务工作全面发展的组织基础。在充分总结成绩的同时,全市商务工作还存在外向型经济进位赶超压力大、流通综合竞争能力不强、企业改制维稳任务艰巨等困难和问题,有待在今后的工作中切实加以解决。

公司市场商务部半年度工作总结 篇 8

在省国际经济促进会的领导下,今年上半年培训中心根据商务部对出国劳务的培训要求、以及各外派公司外建项目单位人员培训计划共培训 800 余人次,这些外派务工人员远赴马来西亚、新加坡、日本、印度尼西亚和非洲等国参加当地的经济建设、工种涉及到电子、缝纫、食品、建筑、矿山挖掘等,他们既是劳动者又是我国的形象使者!

今年培训工作在领导的关心指导下有以下几方面的特点:

一、突出道德教育,提高出国人员自我约束的能力和水平。根据教材要求、我们收集具体数据和实例增加学员的形象感、进一步体会在外劳务期间、自我学习、自我约束、自我提高的重要性。明确在国外上班不仅代表自己单位的形象,而是代表祖国的形象、华人的形象。

二、加强法制观念的'培训：通过合同常识的讲解，进一步理解增强法制观念的自觉性，采取理论和实例结合的方式让学员明白，现代社会是一个法律的社会，在世界上任何一个国家只要违反了法律，都要受到法律的制裁。

三、顺应新的形势、增加防病治病知识。根据世界上从去年下半年流行甲型 H1N1 流感的严峻形势，我们编印了有关防病治病讲义，专门强调了“防”的重要性。此外还专门收集了“艾滋病”最新发展数据和实例、努力通过讲解达到提高学员自我防控的自觉性。

四、提升心理素质的培训、增强应对突发事件的能力。根据商务部要提高外派劳务人员应对突发事件的能力的要求，我们突出宣传防控意识的重要性、一方面是自我心理素质的培养，要把出国后的困难想的多一些、提高自我承受能力，而是当突发事件发生时要有足够应对事件、处理事件的能力。

五、远赴四川灾区培训、减免灾区学员的部分学费。应中鼎集团的要求今年四月我们前往成都广元培训劳务人员 60 多人，同时我们实地目睹了灾区人民抗震救灾感人事迹，在得到促进会领导同意后及时减免这批学员部分学费、培训结束后我们前往东河口地震爆发点向遇难者献花。

下半年我们将继续深化讲课内容，不断地提高讲课的质量、把劳务人员素质培训提到一个新的高度。

公司市场商务部半年度工作总结 篇 9

电子商务部在公司是一个较新的部门，半年的工作中，电子商务部为公司的发展献计献策，在公司的发展过程中起到了一定的作用，本部门的员工工作勤勤肯肯，我们在工作中学习，在学习中成长，基本完成了领导下达的工作内容，下面对上半年的工作内容作以下总结：

一、电子商务平台的建设

20xx 年上半年的工作重点主要是电子商务平台的搭建和宣传，主要是从几方面入手，其一是把企业网站，重新整理规划，从版面到内容都重新定位，结合出口贸易的工作完善英文版网站的内容，设计工作正如火如荼的进行中。其二是通过“拉手网”、“快运网”、“邮乐网”等电子商务平台推广销售产品，与“快运网”合作以有一个半月左右，销售订单已有 20 多个，“拉手网”和“邮乐网”也在洽谈中，近期即可上线销售。其三是通过全国最大的 B2B 电子商务平台阿里巴巴和 C2C 电子商务平台淘宝商城在线销售全线产品，部分产品很受关注。

二、参与新产品的包装改版

随着公司整体的发展战略，根据领导的要求，协同供应部着手开展产品的包材设计工作，电子商务主要是负责外包装的设计，我们主要是找设计公司设计，通过网络等各种方式搜索性价比高的设计公司，最后筛选二到三家和他们进行详细沟通，针对产品的特性，开展包装设计工作。

三、公章、文件的登记与管理

上半年的公文管理还是根据相关规定进行管理，对每一们来借阅文件的同事都严格登记签字，对各部门上交上来存档的公司文件、合同等都详细的分类、登记，并定期整理文件，对已过期的文件整理，重新归类。

四、局域网维护、软硬件维护

公司现有电脑 45 台，电脑分布在科室各部门，基本保证办公室人员人手一台电脑。上半年的维修记录主要是电子商务部的苹果电脑硬盘损坏，保修期未过，给保修。再有就是项目部、电子商务部电脑升级各加 1G 内存，等一些软件的维修。

五、厂外、厂内企业宣传

做好厂内、厂外的企业企业宣传工作，加强了办公楼、电子屏、米车间、厂区等文化阵地的宣传力度。

六、20xx年上半年厂区监控设备运行基本正常。在厂区设置了红外报警装置，协助保安员、值班人员保护厂区安全，下一步准备在新车间、厂区、办公楼加设监控头，做到厂区各个角落都在监控之内。

七、协助办公室完成公司的每次接待工作，负责照像、摄像等工作，并做好影像资料的留存和管理。

在上半年的工作中，电子商务部虽然取得了一点成绩，但离公司领导要求的还远远不够，总结不足有以下几方面：

1、工作缺乏计划性和前瞻性，考虑问题不全面，提出问题没有解决方案。

2、专业技术水平不过硬、缺少创新理念。

3、工作进程速度慢。

4、自我学习意识不强、没有自我考虑问题的习惯。

公司市场商务部半年度工作总结 篇 10

我局在县委、县政府的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学习实践科学发展观，围绕“招商引资年、项目建设年、作风建设年”并结合“创先争优活动”开展实际工作，以招商引资为龙头，加强市场体系建设和监管，把工作积极融入到城市综合营运开发之中。在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额 5.72 亿元，同比增长 15.5%。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报如下：

一、招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项

目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类 7 个，农业类 5 个，工业类 15 个，旅游类 3 个，共计 30 个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。

1、20__年 4 月 15 日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响。

2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加工项目，走访企业，寻求合作伙伴。

3、积极筹备参加“珠洽会”，寻求商机。积极筹备参加 6 月 26 日在福建省福州市举办的第 xx 届“珠洽会”活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。

4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造“便捷、高效、联动、诚信”的服务环境和“宽松、灵活”的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。

5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年以来已有以下七个项目在我县成功签约启动。

1、20__年 1 月 27 日，县人民政府与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂 bot 项目。该项目总投资 2600 万元，合同引资 2600 万元，截止目

前，到位资金 700 万元；

2、20__年 2 月 6 日，县人民政府与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。该项目总投资 10 亿元，合同引资 10 亿元，截止目前，到位资金万元；

3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资 30000 万元，截止目前，到位资金万元；

4、广州天华企业(集团)有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资 1500 万元，截止目前，到位资金 500 万元；

5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资 1100 万元，截止目前，到位资金 400 万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇；

6、嘉汉林业(中国)投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资 2200 万元，截止目前，到位资金 800 万元；

7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民政府与湖南中水投资有限公司于 20__年 6 月 9 日签订协议。

1 至 6 月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商 20 多人，武汉凯迪控股投资有限公司、远通(香港)有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。

目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目 16 个，合同引进内资 198080 万元，实际到位资金 20300 万元，完成州分目标任务数(71950 万元)的 28.2%。引进利用外资 10 万美金，完成州分目标任务数(150 万美金)的 6.7%。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/597162005052006165>