

# 2023年林业业务工作总结(模板9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。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。

## 林业业务工作总结篇一

乌拉街中心校是一所具有百年悠久历史的学校，有着深厚的文化底蕴和鲜明的人文精神。在上级部门的正确引领下，励精图治，锐意进取，不断丰富学校内涵，提升教学质量，逐步走出了一条适合自身特点的发展之路。在乌拉街小学的改革和发展进程中，教育学会发挥了其不可替代的独特作用，推动我校教学改革的稳步前进，促进我们不断取得新的业绩。

### 一、领导高度重视 组织规范健全

为了强化全体教师对学会工作的责任意识，确保学校学会工作健康发展，学校十分重视发挥政策和制度的引导功能，根据上级教育学会工作要求和我校实际情况制定了相关的管理制度，如：《乌拉街中心校教育分会制度》《教育学会会员发展制度》中明确了会员应及时缴纳会费的义务。每学期开学初的工作会议明确了这一学期的工作任务。老师按照工作计划有条不紊的进行工作。

### 二、开展“希望之光工程”评比活动 促进教师成长

师资水平决定学校办学水准，只有培养一支形象新，思想新，知识新，方法新，手段新的教师队伍，学校才有前途。为此我校积极响应“希望之光工程”活动目的，加大构建学习型组织力度，立足校本，开展一系列活动，促进教师专业化发

展。精心组织会员学习党和国家关于教育工作的重大决策、重要讲话，学习教育理论、教育法规和教育业务，就工作中存在的问题开展有针对性的课题研究，用先进的教育理念更新教师的头脑，提高教师的教学能力，激发教师的工作热情。开展“六个一”和“四个二”活动，“六个一”即指每位教师每学期制定一个个人发展计划；有一个研究专题，上一次公开课；主讲一次教师论坛；发表一篇高水平的科研论文；制作一个教学课件。“四个二”即要求每位教师每学期读二本教育文集；完成两篇有一定教学水准的教学设计；写两篇有一定水准的教学案例分析；每月写两千字的读书笔记或教学随笔。对教师实行换脑充电，突破旧的教育观念束缚，提高教师素质。近年来，我校高敏、赵莉等十余名教师先后被评为市“十杰”教师同，张秋晖、许辉、杨春英等教师被评为市“百优”教师。

### 三、深入开展科研工作

教育科研是学校不断前进和可持续发展的不竭动力，学校只有走科研之路，才能有所创新，才能焕发更新更强的生命力。“\_\_”以来，学校明确了“重科研、强管理、创特色”的办学思路，努力创建“科研先导型学校”。学校选择了既有前瞻性又能解决学校实际问题的课题，构建学校课题研究网络，教师人人参与，形成了“教育科研大众化、科研管理网络化、科研队伍层次化、科研活动日常化、科研措施制度化”的教科研特色，对学校办学水平和教师素质的提高起到了良好的作用。学校先后承担了的课题研究工作，现正在承担“\_\_”省级规划课题《网络博客与教师专业化发展》的研究工作，并且研究中后期已经取得了多项研究成果。

### 四、注重学习与交流 组织教师订阅会刊

我校教师能够响应省市教育学会的倡议，积极订阅《青年教师》，每年的订阅数量都超出规定数量。同时，我校的教师多次向会刊投稿，至今已有多位教师的作品在《青年教师》中刊登。

多年来在教育学会的带领下，通过我校不懈努力，使我校呈现出浓厚的科研氛围。老师的思维活跃了、理念更新了，方法改进了，教育教学质量也自然而然提高了。20\_\_年。我校先后被评为省、市级科研先进校。今后，我们将一如既往的调动会员的工作积极性，组织参与教育学会的各项活动。

作为一名教育学会的“老”会员，我感到十分的荣幸。工作于乌拉街中心校教育分会之中，我能够严格遵守学会的规章制度，认真履行着按时交纳会费的义务，同时，也积极参与学会组织的各项科研、学术活动。在学会的培养下，近年来也取得了一些可喜的成绩。

在单位中，我参与了“希望之光工程”活动，与我校的王霞、于世伟、韩冲教师结成了“师徒对子”，帮助她们制定科学可行的成长计划，在平日的工作中，加强对她们教学工作及班级管理工作的指导力度。如今，这三名教师也光荣的成为教育学会的会员，并多次代表学校参与上级的教学竞赛活动，取得了可喜的成绩，20\_\_年，王霞老师还被评为“百优”教师，其他两名教师也被评为区“希望之星”。以往，我多次参与学校承担的课题研究工作，并担任着重要角色。今年，我主要负责组织实施“\_\_”规划课题《教师博客与教师专业发展》课题研究工作。初期研究工作就得到了市学院领导的充分认可与肯定。并并研究中期就取得了40多项研究成果，我坚信在上级部分的引领下，在课题组成员的共同努力下，我们的课题研究工作会达到预期的效果。

多年来，本人都坚持订阅《青年教师》刊物，每次阅读都是受益匪浅，并且自己还多次向《青年教师》投稿，虽发表的不多，但我仍乐此不疲，因为我坚信我的努力终于有一天会获得成功。

作为一名教育学会的会员，在今后的工作之中我将一如既往的踏实工作，积极主动的参与学会组织的各项活动，为学会发展做出自己的贡献。

## 林业业务工作总结篇二

1、是加强森林防火宣传教育工作，在做好林业法律法规宣传的同时，结合我镇实际，充分利用宣传车、标语、印发宣传品等形式，对全镇广大干部群众进行了广泛深入的宣传，取得了很好的效果。

2、加强责任制落实，镇村两级层层建立责任制，林业部门和护林员签订责任，各村都成立了护林防火队，对扑火物资的进行了储备。

3、加大护林防火的处罚力度，镇上每天出一台巡逻车，镇长、主管副镇长、派出所长和林业主管人员组成，做到“见烟就罚、见火就抓”。几年来无一起林业火灾事故。

1□20xx年造林工程任务为2500亩，主要种植树种为杨树、槐树、枣树，其中：杨树1400亩、槐树1600亩、枣树180亩，超额完成了任务。

2、完成建设林网两条，路林一条，共计两千米。

3、我镇为确保造林任务的完成，雨季造林育苗20万株。雨季造林800多亩，虽由于今年我镇遭受了重大旱灾，成活率不是很理想，但是为雨季造林开辟了一条新路。

根据森防站的布置，对我镇各重点路段、重点园区、重点单位进行检查。对美国白蛾等重点检疫对象实施监测。

### 1、建立健全组织机构

镇政府成立了以主管副镇长xxx同志为组长、农业综合技术服务中心主任xxx同志为副组长、各有关科室人员为成员的防治领导小组。

## 2、落实责任制情况

镇政府与辖区内各村逐级签订《责任书》共13份，使防控美国白蛾等危险性林业有害生物工作落到实处，逐步实现测报工作规范化。

对我镇退耕林工作逐户进行检查，现已补苗3000株[]20xx年春季将全都补完。

我镇有公益林9000亩，4名专职护林员，1名监管员。林业部门和护林员签订了防火管护责任状，两年来无一起毁坏公益林事件。

20xx年我镇计划植树造林2500亩，计划在三台东河套还林1500亩，在石家建设林网3条共计3500米，育苗20万株。

一年来，虽然我们做了很多工作，但和其它乡镇相比还存在一定差距，在以后的工作中我们要再接再厉，把我镇的林业工作再上一个新台阶。

## 林业业务工作总结篇三

××年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，

一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

## 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

## 市场分析

此刻×消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在×市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在×消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

## ××年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标



今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

## 林业业务工作总结篇四

“十一五”期间，我局紧紧围绕建设京津周围绿色屏障目标要求，强力运作，狠抓落实，全力组织实施退耕还林、京津风沙源治理、塞北林场等林业生态项目工程建设，并取得了阶段性成效，为促进县域经济发展作出了贡献。

### 一、“十一五”林业工作的简要回顾

#### （一）林业生态工程建设完成情况

“十一五”期间，我局抢抓国家深入实施环京津林业生态建设机遇，以“为京津阻沙源，为张北增资源，为百姓拓财源”为目标，全力组织实施了京津风沙源治理、退耕还林、塞北林场等林业生态工程建设，五年间共完成造林20万亩，其中：退耕还林5万亩（其中荒山匹配造林3万亩）、人工造林5万亩、封山育林辅助造林2.1万亩（封山育林7万亩）塞北林场0.4万亩、飞播造林6万亩，其它社会造林1.5万亩。“十一五”末全县实有林地面积达到了177万亩，其中成林面积达

到150万亩，森林覆盖率达到25.9%，比“十五”末的18.6%提高7.3个百分点；活立木蓄积达到了314万立方米，比“十五”末的182万立方米增长72.5%；林果总产值达到9881万元，比“十五”末的3428万元增长188.2%。

1、加大投入，强力推进城乡绿化一体化建设。五年来，我局抢抓国家扩大内需，增加林业政策性项目建设投资机遇，竭力争取国家投资，实施林业工程项目带动战回升，狠抓生态林业建设。全县争取国家计划投资5022万元，规划国家重点公益林60万亩，高标准、高质量完成人工造林、封山育林、退耕还林、飞播造林、塞北林场等林业生态工程建设任务23.4万亩。在开展城镇面貌“三年大变样”活动中，认真贯彻落实县委、县政府作出的“三年大变样，绿化要先行”的决策精神，以建设山、水、草、林、园为一体的生态宜人坝上中心城市为目标，突出让山、水、林、草进城的城市经营新理念，按照“多种树，种大树，密植树”的原则，坚持高站位规划、高标准建设、高效率推进。投资3亿多元，组织实施完成了西郊森林公园、城区道路绿化、节点绿化、东洋河景观及单位学校、小区等城市绿化工程，绿化城区主次干道12条，总长度3万多米，绿化面积91万平方米；绿化节点12个，绿化面积3.8万平方米；绿化机关、企业、学校、小区等56个；共计引进栽紫叶李、旱柳、五角枫、金叶榆、水蜡等19个品种的树木300多万株，使县城绿化覆盖率达到45.6%。在20xx年、20xx年全市城区绿化净增量考核中，我县连续两年取得了名列第一的好成绩□20xx年9月通过了省级园林城市评审。

2、创新机制，全力提升绿化工程建设成效。在绿化工程实施中，全面推行领导问责制、承包责任制、市场运作制、全程监管制、考核评比制、长效管护制“六大机制”，市场化运作，招投标承包，所有绿化工程建设任务全部由专业造林绿化施工单位承包实施；对中标施工单位实行三年总承包、分年度验收，分年度付款；实行技术监理制，建立工程质量检查监督小组，对各项重点工程分段承包监管，就建设标准、

施工质量和工期进度等各方面实行全程监督管理和督促检查，确保了工程质量和建设进度；坚持建管齐抓，切实保证了城乡绿化工程的建设质量和绿化效果。

3、调整结构，科学规划设计造林模式。针对坝上树种单一，常绿树种、灌木树种少的特点，在林业生态工程建设中，进一步加大了树种调整力度，根据我县的自然条件和气候特点，加大了沙棘、柠条、枸杞、山杏等灌木树种和樟子松、云杉等常绿树的造林力度，提高了造林成效。同时，引进试验栽植了紫穗槐、柽柳、饲料桑树、胡杨、四翅滨藜、金银花等新品种，改写了我县工程造林树种单一的历史。根据我县的自然地理条件，在林种、树种规划上，坚持因地制宜、分类指导的原则，南部坝头区，营造水源涵养林，以针叶树种为主；中部地区，营造水土保持林，以灌木及阔叶乔木树种为主；西部丘陵区，营造防风固沙林，以生态、经济兼用型灌木树种为主；全面提升林业生态工程建设的防风固沙功效。

4、强化管理，下力狠抓森林资源保护。五年来，我局坚决贯彻执行“严格保护、持续利用”的林业建设方针，着力在执行森林限额采伐、森林防火、林地管理、森林病虫害防治、木材流通管理等方面下功夫，组织森林公安人员开展了“春雷”、“蓝剑”、“打击破坏森林资源专项行动”等专项活动，共查处各类涉林违法案件41起，维护了全县正常的林业生产秩序，保护了林农的利益和全县森林资源安全。森林防火工作实现了连续五年无火情目标，森林病虫害也得到了有效遏制，期间没有发生重大病虫害灾害。

5、率先试点，扎实推进集体林权制度改革□20xx年我县作为省19个林改试点县之一，严格按照□xx省人民政府关于进一步推进集体林业产权制度改革的意见》和□xx市人民政府集体林业产权制度改革实施方案》的要求，率先开展了集体林权制度改革试点工作，积极组织实施组建机构、制定方案、宣传发动、签定林改责任状、编报□xx县林地保护利用总体规划》

等环节的工作，立足我县实际，采取“均股到户”的林改形式，圆满完成了全县列入集体林权制度改革林地面积120万亩的产权明晰工作任务，林权证发证工作将在年底全部完成。

### （三）存在问题与不足

经过“十一五”期间的努力，我县林业生态建设虽然取得了前所未有的显著成就，积累了丰富的改革和发展经验。但随着改革的深入和社会不断发展，应该清醒地看到，我县林业在建设和发展中还存在许多亟待解决的问题。一是林业生态建设体系还不完善。我县自然生态环境仍很脆弱，林业生态体系、建设体系还不完善，抵御自然灾害能力较弱，幼林抚育管理水平较低。二是林业产业发展严重滞后。到目前为止，我县林业产业结构仍然是以原木经营为中心，林业产业结构调整力度不够；经济林较少，林果产品数量小，档次不高，不具备加工能力，产品市场开拓不够。三是林业基础设施较弱。林业科研、林木种苗、科技推广还不能适应新形势下林业发展的需求，科技、信息等服务手段落后，基层林业工作站标准化建设步伐缓慢，森林防火、病虫害防治、林业科技推广、森林资源监测等体系建设不够完善，林业管理手段急需提高。

## 二、“十二五”发展规划

### （一）指导思想

认真贯彻落实党的十七大和十七届五中全会精神，全面落实科学发展观，以创建国家森林城市为目标，以林业生态建设为主线，以保护和改善生态环境为重点，深化改革分类经营、分区实施，依靠科技创新和体制创新，加强林业产业化建设，推进林业科学发展，促进林业增效、农民增收，为把张北建设成山、水、林、园为一体的生态宜人坝上中心城市做出更大贡献。

## （二）规划原则

按照全县东南部沿坝、中北部平原和西部丘陵区三个不同类型区地形特点和现有“两带一网一片”格局，完善全县生态防护林体系建设，做到以林业项目为载体，推进退耕还林、封山育林工程建设，实施低质林改造项目工程，创建国家级湿地自然保护区和森林公园，建设张北坝上高寒区千亩城乡用苗基地，完善建立森林消防体系和森林病虫害防治体系，全面提升林业生态体系建设整体水平。

## （三）发展目标

20xx—20xx年5年期间，计划安排工程造林面积51万亩，其中退耕还林20万亩，荒山匹配10万亩，荒山荒地造林10万亩，封山育林10万亩，塞北林场造林1万亩，到“十二五”末，全县实有林地面积达到218万亩，其中成林面积达到180万亩，森林覆盖率达到31%，比“十一五”末提高5.1个百分点；活立木蓄积达到409万立方米，较“十一五”末均增长30%。加大林业产业项目建设力度，经过谋划开发新一批林业项目，到“十二五”末全县林业产值达到13800万元，较“十一五”末增长40%。

## （四）规划发展项目

### 1、林业工程建设项目

（1）围绕进一步改善生态环境，提高防风固沙功效，以大西湾、大河、单晶河、海流图、两面井、公会等西部乡镇为重点，继续实施退耕还林工程，在“十二五”规划内完成退耕还林工程30万亩，其中：退耕地造林20万亩（严重沙化耕地14万亩，15度坡耕地6万亩），匹配荒山造林10万亩，工程投资3000万元。

（2）认真组织实施人工造林和封山育林工程，在沿坝的战海、

三号、大囫囵、白庙滩、小二台、郝家营、油篓沟、台路沟等乡镇和坝头林场，每年实施人工造林和封山育林工程各2万亩，5年共计完成人工造林10万亩和封山育林10万亩，工程总投资300万元。

(3) 继续加大塞北林场建设□20xx年—20xx年每年完成塞北林场建设人工造林0.2万亩，共计1万亩，工程投资10万元。

## 2、旅游服务业项目

□1□xx县百里坝头风景旅游观光带项目：总投资3亿元，“十二五”期间计划投资3亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是围绕打造张北旅游观光带，设计路段起于战海乡张沽线与张承高速连接处的桦皮岭，延南部坝头向西，经野狐岭终于台路沟乡镇虎台，总里程110公里，涵盖7个乡镇。景观带内规划建设古遗迹、红色旅游教育基地、农业作物观光园、坝上民俗文化展览室等。

□2□xx县省级安固里淖湿地自然保护区项目：总投资1亿元，“十二五”期间计划投资1亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是在“十二五”期间，通过成立管理机构，建立湿地保护区及鸟类、野生动物繁殖、救护中心，保护生物资源；组织申报国家级湿地自然保护区。

## 3、新型能源业项目

(1) 文冠果基地建设及开发加工项目：总投资1亿元，“十二五”期间计划投资1亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是建设文冠果基地3万亩，开发加工文冠果系列保健品。

## 4、食品加工业项目

(1) 沙棘系列产品精深加工项目：总投资5.5亿元，“十二

五”期间计划投资3亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是建设原料基地30万亩，开发沙棘果生产沙棘汁、沙棘油等系列产品。

(2) 林蛙养殖扩模及系列产品开发项目：总投资0.3亿元，“十二五”期间计划投资0.3亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是扩建养殖基地，养殖量达到30万只，开发林蛙油加工生产。

(3) 野猪养殖加工项目：总投资0.3亿元，“十二五”期间计划投资0.3亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是创建野猪养殖基地，养殖量达到20xx头，开发野猪肉食品加工系列产品。

## 5、其它项目

□1□xx县坝上落叶松采种基地项目：总投资0.5亿元，“十二五”期间计划投资0.5亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是建设落叶松采种基地5000亩。

(2) 坝上野生动物疫源疫病监测站项目总投资0.3亿元，“十二五”期间计划投资0.3亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是在xx县境内建设野生动物疫源疫病监测总站1处，监测点10个。

(3) 坝上林木种源执法监测站项目：总投资0.2亿元，“十二五”期间计划投资0.2亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是完成xx县林木种源执法监测总站建设。

□4□xx县水土流失治理项目总投资2亿元，“十二五”期间计划投资2亿元；建设起止年限为20xx年至20xx年，建设内容是在“十二五”期间，完成水土流失治理面积50平方公里。

## （五）保障措施

- 1、增加林业生态建设投资，积极向国家、省争取加大工程造林项目投资，使工程造林每亩投资达到300—500元。
- 2、依托国家“三北”防护林生态体系建设，通过进京赴省积极跑办，力争进入西部大开发项目扶持行列，争取国家对我县这样的生态脆弱区林业发展扶持，得到国家项目倾斜、资金倾斜、人才倾斜的扶持政策，提高林业生态项目建设成效。
- 3、加大对退耕农户的补偿力度，积极向国家建议提高退耕还林农户补偿资金，使退耕还林工程补偿资金实现翻一番。
- 4、提高森林生态效益补偿标准，积极向国家、省建议提高补偿标准，将生态公益林补偿标准从目前的每亩5元提高到20—30元。
- 5、建议国家、省建立林业生态工程后期管理费机制，并将工程后期管理费纳入财政预算，使工程自查验收费每亩达到2元、森林防火费每亩达到3元、病虫害防治费每亩达到1元，确保林业工程管理的正常进行。
- 6、建立完善森林生态补偿机制，在生态效益林性质不变的情况下，采取拍卖、转让、继承等形式，调动农民管护经营生态公益林积极性，以盘活现有生态公益林资源，由死资源变活资金。

## 林业业务工作总结篇五

- 1、协调落实政策。

与市农委等部门联合印发了《沈阳市\_\_年扶持现代农业发展促进农民持续增收若干政策》，并主动与各区县联系，验收并奖励了符合政策条件的乡镇、合作社、协会、产业带头人，



积极协调各区、县(市)和相关企业申报省级龙头企业、争取省财政对名牌产品奖励。

## 2、优化产业布局。

一是为进一步优化我市林业经济发展环境，加快林业产业发展，不断提高林业综合经营效益，增加农民收入，全面促进林业生态建设，经局党组研究，决定成立林业经济发展领导小组。二是与于洪区、铁西区经济技术一起在广泛调研的基础上对沙岭等地区家具集散中心的企业进行走访，从林产业的角度帮助企业联系贴息、品牌培育等，为企业做好服务，尽可能地推动东北家具集散中心更大的集聚作用，使得周边地区一些相关企业迁入该区域。

三是积极与沈北新区东北国际木材交易中心接触，了解市场状况，积极协助解决发展中遇到的困难，主动与兴宏迪、朗森等原望花地区木材加工企业联系，协助解决新址选择和搬迁问题，推动东北地区最大木材交易市场的形成。四是报送国家林业局集体林地林下经济和林药、林菌相关内容，完成省林业厅关于经济林和林地森林中药材发展规划有关统计，修订市旅游产业发展领导小组办公室“关于征求《关于进一步加强发展旅游业的若干意见(草案)》”相关内容。

## 3、完善服务平台。

一是搭建商贸平台。按照省厅的要求，完成了林产品网上交易博览会等展会的项目征集、科企对接等工作。二是扶持重点项目，促进产业优化升级。促进生成技术含量高、资源节约和生态环保的项目，优化林业产业结构。比如为天峰生物、百世木业争取项目升级贴123万元，为企业项目优化升级解决了实际困难。

## 4、强化品牌效应。

一是做好名牌产品推荐工作。建立了企业品牌数据库，选择11家林业企业拟推荐参与辽宁省名牌林产品评选。红星美凯隆总经理陈雪梅获评“雨生杯”首届辽宁林业产业人物荣誉称号，沈阳宏发企业集团家具有限公司等11个企业的林产品被授予首批辽宁省名牌林产品。二是加强林产品质量监管工作。配合国家质监总局、国家林业局完成对全市15家地板企业、10家细木工板企业的抽检工作；并为省质监局、省林业厅对我市地板、刨花板、细木工板企业进行质量抽检做好前期准备工作。同时与市质监局接触协商，拟按照国家两局要求对全市木材、家具市场共同进行林产品质量抽检，拟抽检结果在《沈阳日报》等媒体予以公布。三是对申报“辽宁特产之乡”的乡镇进行初审后向省林业厅推荐候选乡镇。

## 二、存在的主要问题

### 1、产业布局不尽合理，缺乏有效调控手段。

一是总体布局不尽合理，产业集聚效应尚不明显。经过多年的发展，我市林业产业初步形成了产业格局。但由于各地在发展林产工业项目上，特色不够鲜明，产业同质化程度高，尤其是木材加工业。且有些地方在培育产业集群的过程中急于求成，在企业发展和招商引资中一味求全，把大量“小而全”、关联度不大的企业集中到同一区域内。这样只能构成大量企业在地理上的自然扎堆，内部缺乏产品上下游的纵向分工和包括相关支持企业的横向分工，且易导致县域产业配置交叉雷同，同一集群内企业都在大量生产同质产品，区域间和集群内难以很好的分工协作、优势互补。二是产业布局难以调控。各地出于保护地方利益，乱上项目，争占资源的现象十分严重，给资源保护和产业发展带来很大的压力。但由于缺乏有效的产业退出机制，一些产能过剩，或者不符合导则规定的企业或项目，难以有效退出。且林业部门也缺乏有效的调控手段，林业产业发展导则难以落实。

### 2、产业结构有待进一步优化，科技支撑不足。

一是木材加工为主的木质资源利用型产业仍占较大比重，以森林生态休闲旅游等为主的非木质资源开发利用产业仍发展不够。二是精深加工产品少，初级产品占80%以上，高科技含量、高附加值的终端产品更少。林业科研成果不少，但转化为实际生产的不多，科技对林业产业的贡献仍不足。

地木材原料供给能力较差，且森林资源总体质量差，中幼人工林多，近成过熟林少，结构性和阶段性供求矛盾十分突出。阔叶材、大径材等仍依赖进口或者外地导入。三是木材原料市场难以规范。随着林产加工企业的发展，全市木材原材料供求矛盾越来越突出，导致木材原材料来源乱象环生，对林业经济健康有序地发展形成阻碍。

#### 4、林地经济需要进一步开发，存在问题十分突出。

一是认识不高，农民的认识不高，认为收利小或受前几年栽植中草药的失败的影响而缺乏信心。二是投入不足，沈阳市林地经济潜力巨大，全市有600万亩的林地，其中200万亩以上都可以开展林地经济，但是目前林地经济扶持政策投入相对投入不足，限制了林地经济的大发展。三是项目不成熟，林下经济没有更多的外地经验去借鉴，靠自己去挖掘，找到好项目也很难达成共识。四是技术推广力度不够。五是产前产中产后服务不配套。六是缺少龙头企业带动。

### 三、下一步工作安排

1、协同国家木制品检测中心、省林业厅驻鞍山木制品检验检测站有重点的开展地板等木材加工企业的检测工作。

2、配合省林业厅做好首届辽宁林业产业人物的颁奖及媒体宣传工作。

3、做好辽宁林产品网上博览会沈阳展区的布展工作。

5、做好林地经济和企业典型的深度宣传工作。

6、成立沈阳市林业产业协会。

7、完成双进双解工作任务。

## 林业业务工作总结篇六

大力宣传，营造氛围，死看硬守，严格管理，科学规划，统筹安排，积极进村入户推广嫁接、科管、栽植等先进实用技术，培育致富能手。建立科管嫁接示范基地。今年新建核桃基地1500亩（村1000亩、松树垭村500亩），新建油茶园500亩（大泥池村350亩、村150亩），大阳坡村600亩标准化良种桃园正在建设中，经济林科管1.1万亩，四旁植树、义务植树（寺白路、大泥池水泥路、镇机关绿化、中心小学绿化）7万株，森林资源保护18.58万亩。飞播造林管护5.5万亩，森林病虫害防治1000亩。

（一）积极配合业务部门做好本年度退耕还林及荒山造林规划设计，根据《作业设计方案》保质保量完成退耕还林、荒山造林任务，造林合格率和面积核实均达到100%，严把种苗质量关，确保造林成活率及病虫害防治。

（二）严格工程管理，我镇于9月完成1999~10亩以上退耕还林大户复查验收兑付工作，并对全镇5726亩退耕还林进行了补植补栽工作，补植率达100%，苗木保存率达到95%，全面实行扶育、扩盘管护。

（三）政策兑现。严格按照“七不兑现”的原则进行公开、公平、公正兑现，对未按规划设计完成造林和只领钱粮不管护行为进行了严格的处罚，实行“三榜定案”专款专用，无违纪违法现象，未造成群众上访事件发生。

（一）资源管护。严格执行森林资源限额采伐制度，严格处

理破坏森林资源违法行为，禁止以木屑为原料栽培食用菌，禁止生产和加工木炭。若发生火情能够及时组织扑救，确保了森林资源的安全。

（二）林地管理。对现有林地和飞播造林地严格管理，打击一切非法占用林地的行为。

（三）档案管理。健全和完善天保工程、退耕还林，实施以来的文件、档案、退耕还林图、表、卡、兑现册、管护合同、年度检查验收报告，工程建设等资料，严格按照标准和规范建立健全了工程档案。

在春节、元宵节、清明节期间，对重点庙宇、坟地等重点地段进行重点监护，同时还重点贯彻落实“十不准”和“五种人”的监管责任，加强了野外火源管理，并与各村签订防火目标责任书，实行了24小时值班制度。制定应急处置灭火方案及保障系统，有效的遏制了森林火灾高发期灾情的发生，确保了森林资源的安全。

发放森林防火入户通知书1800余张，张贴戒严令100余张，刷写防火标语400余条，与学校及各村开展各类防火宣传会10场次，进行了防火检查10余次，防火演练2次。

单位内部团结、工作积极努力，展现出良好的工作精神面貌，全面完成党委政府交办的包村、社会矛盾纠纷排查、计划生育等其他各项工作。

镇林业站

12月20日

## 林业业务工作总结篇七

2016年我站在镇党委、政府和县林业局的共同领导下，抓住

林业发展机遇，围绕建设生态公益林业主题，以创建“人民满意的基层林业站”为动力，以绿色长廊建设和森林资源保护管理为重点，扎实工作，锐意进取，比较圆满的完成了全年的工作任务。

## 一、积极搞好基地造林

全年共完成千万亩森林增长工程基地造林784亩，其中油茶示范林274亩，其它造林510亩，成活率都在90%以上，完成公益林森林抚育500亩，油茶现有林培1000亩，义务植树9万株，完成绿色长廊建设4公里，全部顺利通过了县级核查。

## 二、规范涉农资金发放工作

配合镇财政所完成了全镇2000余户1938.3亩退耕还林粮款及18701亩公益林补助款造册以及公示工作。

## 三、全面开展林业有害生物综合治理

继续配合县林检局抓好松材线虫病除治工作，认真清理疫区内病死松树175株，设置松褐天牛诱捕器50台，并且按照规定每隔10-15天及时更换诱芯，总计诱捕松褐天牛3175只；设置诱木100株，通过以上措施，有效控制松褐天牛虫口密度，防止了松材线虫病扩散蔓延。

狠抓黄脊竹蝗检测预报工作。我镇今年黄脊竹蝗危害面积达120亩，为了有效防止竹蝗危害蔓延，我们积极争取县林检局支持，购置林用烟剂六箱，在友谊、廖冲进行烟剂防治，效果明显，获得当地群众的一致好评。

## 四、努力开展森林防火工作

上级下达我镇全年采伐限额为1000m<sup>3</sup>，我站仔细分解，认真把关，严格控制各项采伐，确保采伐限额不突破。我站执法

人员还积极查处各类林业违法行为。重点打击无证采伐，乱砍滥伐及乱占林地等现象。保护了我镇多年林业工作成果。

## 六、积极搞好技术服务

全年共完成林地确权260亩，办理林权证2份，调解林权纠纷1起，并全部办结。帮助林业企业成功申报省级林业产业化龙头企业1家，复审通过市级林业龙头企业2家，目前我镇共有3家省级林业龙头企业和2家市级林业龙头企业。

2017年工作安排如下：

2、搞好1938.3亩退耕还林检查验收和粮款发放造册工作；

4、积极开展森林防火宣传，力争不发生较大的森林火灾；

6、积极做好林地有序流转，扶持林业承包经营户，走规模化、集约化、科学营林之路。

7、为万佛湖旅游开发和招商引资工作，积极做好林地依法征占用服务。

## 林业业务工作总结篇八

一转眼，来上海缴纳电热有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

一、在产品专业知识方面：

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4) 市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

## 二、销售能力方面：

1) 工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3) 客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。



4) 自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

## 20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对更高。再次，把握

好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风!大家事业有成，心想事成!

## 林业业务工作总结篇九

转眼20××年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

20××年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与同事之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向同事和领导请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质。加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好!做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间

内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极与他人沟通。不断的开发新市场，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，瀚林人都会洋溢着幸福的笑容！