

# 2023年管理肉类市场工作总结报告 市场 管理个人工作总结(实用10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 管理肉类市场工作总结报告篇一

半年工作总结首先非常感谢各位领导和同志们对市场管理工作和我个人工作的支持。回首过去的这半年，在新的岗位新的环境中尽快的进入了角色和出色的工作状态。虽然领导安排的各项工作都能够认真及时的完成，但是在具体的工作中还是存在着许多的不足之处。让自己始终保持良好的工作状态，从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力的做好本职工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。在创建全国文明城市活动中，我以个人的工作成绩，得到了上级领导的信任和支持，并以最大的热情投入到工作中去。由于北站市场环境复杂，管理繁烦琐，工作有相当的难度，但是在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力和家属的理解体谅下，使工作取得了较好的成绩，没有受到客观因素的影响。今年由于工作需要我由三交易区调到一交易区担任组长职务，具体工作范围是主管西一栋、西厅皮件、南墙展示台。现将我在这半年中的工作情况总结如下：

1. 本职业务，及早思考，早作打算。
2. 分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。
3. 计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研

究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

具体措施是：1. 规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。2. 督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。3. 倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

## 管理肉类市场工作总结报告篇二

尊敬的各位领导，时间飞逝，转眼又要迎来新的一年！我是红边门农贸市场的一位市场管理收费员，在过去的一年了，自己始终保持良好的工作状态，从各方面严格要求自己！在领导的悉心指导下，通过我自身的不懈努力，在工作上也取得了一些经验和成果，回顾过去的一年，将工作总结如下：

在红边门农贸市场，共有三个摊区肉摊、综合摊区和蔬菜摊区。我主要负责肉摊，并和同事张虹一起负责综合摊区的收费，除此之外还一起负责电费和水费的收取。督促市场经营户按时交纳费用，不能拖欠，及时解决避免拖延费用的产生！

红边门农贸市场是贵阳市第一家4a级的农贸市场，在整个贵州的同类市场当中一直处在带头和模范的位置上，所以每年来视察和检查的部门和领导也非常之多。

平时每天都要登记食肉检疫票，保证每天从市场出去的每一

斤猪肉都是合格的产品。在有检查的时候配合相关部门狠抓每个摊区的执照摆放、仪容卫生、店容店貌。保持红边门农贸市场的良好形象。

农贸市场是一个人员很复杂的交集点，而我的工作就是要在这样一个复杂的地方管理好经营秩序。从管理好经营户每个摊区的卫生到解决经营户和经营户之间的各种纠纷，要管好每个商户很难，要搞好商户之间的关系就更是难上加难了！因为涉及范围较广，只要一不小心就会得罪很多人，到时市场就会有很多人指责你，就会影响以后工作的开展。

除此之外经营户和客人之间的纠纷处理也显得十分的重要，因为经营户在市场的每一个行为代表的不仅仅是个人而是整个红边门农贸市场的形象。所以在处理问题时更要注重一视同仁，不偏帮任何一方，站在一个公正的角度上以解决问题为准绳，为经营户、每一个客人解决困难！

以上是我一年来的工作情况，在工作当中还有很多的不足□20xx年已经过去，充满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为市场的发展壮大贡献自己的绵薄之力！

## 管理肉类市场工作总结报告篇三

（一）制度先行，筑牢监管基础。修订完善□x区突发特种设备安全事故应急处置预案》《关于重大活动市场监管分级保障工作方案》《特种设备安全监管工作规范□□xxxx年重点监督检查特种设备生产使用单位目录和日常监督检查计划》及□xxxx年西博城特种设备安全保障工作方案》等文件；完善风险隐患监管闭环等系列工作流程，协同驻局法律顾问厘清专项执法监督抽查工作程序，筑牢监管基础。

（二）强化指导，夯实基层基础。开展街道市场监管所摸底工作，拟定事权划分相关事项，并参照总局拟印发的《市场

监督管理所条例》和x出台的《市场监管所地方标准》等相关规定，推动市场监管所标准化建设；印发□xxxx年特种设备安全监管工作要点》及□xxxx年市场监管所特种设备安全监管重点工作任务》，力求工作放的下，街道承的起、做的好；积极争取市场监管所特种设备安全监管专项经费，引导街道导入安全专家巡诊模式，有效提升监管技术能力水平；指导街道制定辖区《特种设备生产使用单位日常监督检查计划》并抓好落实。

（三）借智借力，构筑技术支撑。建立特种设备和《特种设备目录》外游乐设施安全监管专家库，向新区相关部门、街道提供特种设备和《特种设备目录》外游乐设施安全监管技术指导及咨询解答等服务；协同专业技术机构开展安全监管创新性课题研究、专家巡诊、监督抽检、宣传培训、安全状况评估等工作。

（一）探索电梯全生命周期安全监管新范式。

二是启动《公园城市电梯选型配型地方标准》技术文件编制工作；

三是探索实施电梯“保险+服务+物联网”电梯维保维修新模式；

四是争取省市电梯安改修及操作人员资质撤销权限下移，强化同两江新区等区域合作，推行电梯监管和执法结果互认共享，实施联合惩戒。

（二）推动特种设备安全监管技术迭代升级。

二是协助推动特种设备数据中心建设，实时掌握监管数据；

三是推动特种设备监察移动检查平台建设，为安全监管赋能提效；

四是推进监管执法融合试点工作，降低监管执法系统博弈内耗；

六是重要时间节点发放各类科普视频、安全预警信息、安全风险清单等，提升安全意识、敲响安全警钟。

### （一）突出重点，加强安全监督检查。

一是加快推动日常监督检查，全年计划xx家，目前已完成xx家，%；

五是组织开展大型游乐设施应急演练活动，联合省特协开展特种设备隐患大扫描及安全大宣讲活动，指导督促x家重点使用单位开展特种设备安全宣传活动等。截至目前，共检查特种设备重点单位xxx家次、现场抽查设备xxx台件次、排查和消除问题隐患xxx个（联合市场监管所完成相关隐患整改闭环工作）、发出监察指令书xx份、开展安全约谈xx次、立案查处x件，罚没x万元。

（二）紧盯问题，强化执法专项抽查。以排查电梯安全隐患、整治维保乱象为目标，推动开展电梯执法专项抽查工作，全年拟分两批对新区xxx家使用单位的xxx台电梯开展执法专项抽查，目前完成一批次xx家使用单位□xx家维保单位□xxx台电梯执法专项检查，排查问题隐患xxx处，严重隐患x个，一般隐患xxx个，技术机构协助完成风险隐患整改闭环督促工作。对锐奥、至上、吉高、迅达电梯等x家维保公司违反安全技术规范开展维保行为进行立案查处，万元。

### （三）瞄准隐患，深挖细查安全风险。

一是协同省特协拟对xx家重点使用单位和场所开展专家巡诊工作，按照相关《安全技术规范》要求深入开展风险隐患排查。截至目前，已完成鸿运压缩天然气、绿色双华液化石油

气等xx家重点单位的专家巡诊工作。对x民生钢瓶检测有限公司违反安全技术规范要求改变检测工艺流程行为开展立案调查，罚没x.x万元。

二是指导街道市场监管所会同相关安全技术机构，对各自辖区内特种设备使用单位开展全面的安全巡查和专家巡诊工作。

（四）抓早抓小，督促引导风险辨识。协同市场监管所分类分步引导、督促特种设备使用单位开展双重预防体系建设。截止目前，新区xxx家使用单位完成xxxx台特种设备的安全风险辨识工作，存在较大（橙色）风险特种设备x台，一般（黄色）风险设备xxx台，低（蓝色）风险设备xxxx台。目前已指导市场监管所督促使用单位制定完成橙色级别风险管控措施。

（一）基础工作推进缓慢。

一是使用单位安全管理制度及电子档案建设推进缓慢，个别街道督促力度不够；

二是x省特种设备隐患排查系统建设推进缓慢，新区xxxx台设备，目前开展风险辨识的仅有xxxx台，%。

（二）监管能力亟待提升。街道行政区域调整后，市场监管所人员调整较大，尚有监管人员未办监察（执法）证，监管人员尚缺乏专业监管技术能力和工作经验。

（一）针对问题补短板。

二是协助省、市市场监管局推动开展监察员证和执法证培训考核工作，切实解决安全监管持证问题；三是组织开展特种设备安全监管技术专题培训活动，有效提升监管能力水平。

（二）扎实监管重常态。

一是提前完成日常监督检查计划工作任务；

二是贯彻落实各类专项整治、执法检查、保障工作要求，推进开展专项监督检查工作；

三是全面完成定向“双随机、一公开”安全检查工作任务；

四是推进完成重点单位专家巡诊工作。检查中发现的安全风险隐患在规定时间内全部完成整改闭环。

（三）借智借力排隐患。遴选三方技术服务机构，对新区除电梯外的六大类特种设备开展执法专项监督抽查，借助专业技术力量依据安全技术规范深入排查风险隐患，对违法违规行为依法立案调查。

（四）未病先治重创新。

二是推动电梯“保险+”工作，力争启动安置房、天投集团管辖电梯“保险+”试点工作；

三是配合完成“城市安全大脑”安全监管运行平台监控区域物联网设施设备加装相关工作；

四是完成xxxx年电梯执法专项监督抽查工作；

五是推进与两江新区电梯执法结果互通、互认。

（五）深入浅出抓宣贯。

一是推进特种设备安全宣传五进活动；

二是以群众喜闻乐见的形式，制作电梯安全宣传短片或动画，提升电梯安全乘梯意识；

三是督促特种设备使用单位认真开展特种设备应急演练活动；

四是对存在严重安全隐患的相关单位开展安全约谈工作，开展相关整改闭环工作。

## 管理肉类市场工作总结报告篇四

一个领导

两个基点

六大职能

一、一个领导

在几个项目的运作过程中，我发现，有时根据公司的需要，很多公司对于案场人员，尤其是管理层人员的定位并不清楚，一个项目出现n多名目繁多的营销管理人员，同时工作内容互相交叉，就我个人所了解的管理岗位就有过：案场经理，项目经理，专案，副专案，销售经理，营销部经理，销售督导,,,等等等等，都是换汤不换药的，一大把工作一手抓，结果最后不是配合不好，就是工作太多昏了头。

在这里，我的想法可能稍微强权一点，一个案场经理，在整个销售工作中，是最为重要的一点，在这个位置上，统领整个案场的全部工作，凡是案场以外的其他事情，交给其他人去负责吧，那些项目经理啊、销售经理啊，他们也总不能天天闲着，总要活动活动。这样才能解除一个案场经理身上所有的杂事，让他全心全意投入基础工作之间，同时才可能将案场工作做深做透，而不是流于表面形式。

二、两个基点

在案场的工作中有两个基准点是不可以违背的：一是执行力，二是凝聚力。这两点也是我个人看待各案场经理最重要的指标，我们可以想象一个没有执行力又没有凝聚力的销售团队



是什么样子的么？这样的队伍，在现今的竞争中是软弱的毫无力量的，出现这样的团队，只能证明领导的无能。

**执行力：**对于领导安排的工作任务，没有任何理由的按时按量的完成，有困难或者需要帮助，提前说明，但是在工作布置下去以后，在实施过程中拖沓、弄虚作假、敷衍的人员，一次点名后不悔改，立即开除，毫不手软。

**如何培养案场人员的执行力：**在布置任务的时候，习惯性的说明任务的性质，核心内容，实施要点，注意事项以及完成时限。在任务开始约1/3时间时，跟进一次看看实施情况，同时询问有没有需要帮助或者难以解决的问题。在任务时限到期时，立即召开销售会议查看完成结果，对于没有完成的人员或者任务完成较差的人员，停止一切其他工作（用我的话来说叫“停岗”，包括接待工作和销售工作），只负责本任务的完成。在任务布置时限过去150%的时候还是消极抵抗未能完成的人员，那么他们不符合我的工作要求，跟不上我需要的工作节奏，毫无理由，立即走人。像这样的人员，在以后的配合工作中，不但会带来巨大的麻烦，有时还会成为整个团队的拖油瓶。

**凝聚力：**团队之间的互助精神、为一个目标努力，不计较个人小得失的风气等等。一旦发现有人自私过分，搞小团体等，能力再强，开无赦。

**如何培养案场人员的凝聚力：**首先，这是检验一个案场经理人格魅力的事情，身先士卒的工作，积极的工作态度，强大的工作热情，一碗水端平、对事不对人的管理方式，都是必要的；其次，在工作中和工作外，都要创造大家能坐在一起的机会，探讨工作或者吃喝玩乐都可以，让同事之间更为互相了解和互相沟通；再次，多和案场人员沟通，听听他们的一些想法，及时开导，不要让想法淤积；最后，利用提成制度，提成采用433制度，个人当月30%，小组每月40%，销售部季度30%，加强销售人员之间的互相协作和互相帮助的精神。

总的来说，执行力和凝聚力是我判断一个团队的基本面，它表现着团队里面的每个人的做事的态度和做人的态度，能力不够我们可以培养，经验不够我们可以磨练，但对于一个从为人到处事都无法达成共识和一致的人，是没有办法在一起工作和相处的，所以在这两个点上，身为一个案场经理，不需要妥协，也不能够妥协。

### 三、案场六大管理职能

在案场的工作中，无一例外的会有大量的鸡毛蒜皮的事情出现，我的很多现在还在做案场的朋友诉苦：“每天从早到晚腿都跑细了，口水都说干了，其他人都清闲的要死，就我最,,,”是的没错，我们承认，这样的领导很称职，非常好，但是，在我的感觉中还不够完美，一个案场经理，我觉得正常每天只要工作6个小时就能很好的处理掉所有事情，工作忙不完，证明工作尚且是无序的和主次不分的；而每天工作不到4个小时的案场经理们，你们完了，已经大撒把了，你的很多工作已经放开了，至于它还能不能被你抓到手中，看你的运气好了,,,我将案场的核心工作归纳为6大块，这6块工作需要每天跟进和检讨的，大约要花掉4小时左右，其他每天的突发性工作，会有2小时左右。这样安排的更清楚合理，会让自己的工作更为高效，也让你在别人眼中较为清闲，但是工作成绩又非常好。

#### 第一职能：案场行政管理

带领一个团队，沟通是必要的，去了解团队人员在想什么，同时让他们了解你在想什么，这个非常重要。现在很多销售人员的思想其实相对较为简单，之所以留在这边工作，一是待遇不错，二是环境不错没有虚头八脑的东西，三是能学点东西。（在我手上还没有人反映说因为工作清闲才留下来的，呵呵）但是可能因为现在人与人之间的竞争激烈了，所以人们相处的度量也小了，经常会为一些小事有所想法。在这一块的工作上，主要还是针对以下几点：

- 1、给予销售人员一个表达和发泄的途径，不在沉默中爆发，就在沉默中灭亡嘛；
- 2、拉近关系，使工作的时候效率更高；
- 3、侧面了解案场和谐的程度；
- 4、当众表扬和单独批评，处理一些人为的想法；
- 5、挑动情绪，提高工作热情。

我在这一块主要使用的方式有

- 1、晨会：大会小会必定表扬和激励，但效果一般，呵呵，大家都敷衍了事。
- 2、每个月至少单独和每个销售人员谈两次话，大都以工作完成情况开头，延展到最近工作表现，个人情绪和团队关系的处理等等，最后以努力和看表现结束。
- 3、每月发薪后和大型销售活动的后一天，组织聚餐和玩乐等活动，完成我们预定目标的，部门掏钱；没完成目标的，排最后3人掏1/3，其他人分摊1/3，我掏1/3。
- 4、通过对个人性格和擅长方面的判定，安排分担不同的案场管理事务，合理放权同时又让他们学一些东西。

第三职能：销售流程管理

在这一方面，我有一些独特的想法，和同行大部分人都不同。很多公司和管理者过分强调人的作用，强调人的素质（包括头脑和嘴皮子等等）在销售过程中的作用，每次招人都巴不得要熟手，好像越是能说会道越是能卖好房子一样。

但是我认为，我们现在需要的销售人员，只不过是销售过程中的一个组成部分，他们应该是和楼书、户型图、沙盘,,,,一样，是销售道具的一部分，而不是主宰。他们的主要工作应该是：服务、服务、服务,,,,以及在合适的时间将我们需要展示给客户看的東西展示出来。仅仅是这样而已。我们可以看到现在一些有前瞻性的公司已经这样做了：进门有门童招呼；看沙盘有三维立体灯光投影配上讲解；看样板房有专用通道；看销控价格全部在墙上；看建筑质量有建材展示区配上详细说明；看公司品牌有公司发展历程上墙；要回家商量的有楼书、折页、户型图,,,,等等等等，那销售人员在其中起到了什么作用？也就是因为如此，我对于销售人员的销售流程有着完全不同的定义。

答。基本上到了项目开盘3个月后，任意客户问的任意问题，都能在这个上面找到答案。有这两样东西傍身，我要求所有销售人员全部背熟，要考试和演练n遍，凡是达不到95分的，一律不允许上岗。这在好的方面，规定了整个销售流程的统一性，绝对不会有人冒漏子，销售人员一看到客户就会进入某种记忆状态中，完全靠本能做事情。在坏的方面，由于我们的说辞针对不同性格的人还是有漏洞的,,,,偶尔会出现浪费客户。小事情就随他去吧,,,,,,其实案场销售就是工业化流水线，靠个人发挥能达到100%的产品合格率？笑话！产品合格率靠的是严格的流水线作业，照着做！出了乱子，责任我来背，但是你们要是不按照流程来？哼哼~~全部停岗，重新考试！

在这一方面，我有一些独特的想法，和同行大部分人都不同。很多公司和管理者过分强调人的作用，强调人的素质（包括头脑和嘴皮子等等）在销售过程中的作用，每次招人都巴不得要熟手，好像越是能说会道越是能卖好房子一样。但是我认为，我们现在需要的销售人员，只不过是销售过程中的一个组成部分，他们应该是和楼书、户型图、沙盘,,,,一样，是销售道具的一部分，而不是主宰。他们的主要工作应该是：服务、服务、服务,,,,以及在合适的时间将我们需要展

示给客户看的東西展示出來。僅僅是這樣而已。我們可以看到現在一些有前瞻性的公司已經這樣做了：進門有門童招呼；看沙盤有三维立體燈光投影配上講解；看樣板房有專用通道；看銷控價格全部在牆上；看建築質量有建材展示區配上詳細說明；看公司品牌有公司發展歷程上牆；要回家商量的有樓書、折頁、戶型圖,,,,等等等等，那銷售人員在其中起到了什麼作用？也就是因為如此，我對於銷售人員的銷售流程有着完全不同的定義。

具，在他們那邊，只要能夠操作機床的工人，都能進行任意零件的成品製作。所以在國外，三流的技師都能做出一流的零件來，而在我們國家，高級技師，那牛的~~~。這個故事對我觸動很大。我們的銷售人員，可能能力層次不齊，但是要让所有的人說出一樣的話來，還是很簡單的，靠什麼？背啊！我在招聘的時候，基本上找一些三流大學出來文科成績較好的，在行內打磨多年的反而不要。為的是什麼？第一，會背書；第二，腦瓜子沒那麼快，辦事沒那麼精，少出些回扣之類的鬼事；第三，他們在社會上競爭力不強，會比較珍惜。只要上了我的流水線，很快他們就能獨擋一面，反正客戶要說什麼他都知道，還有啥可怕有啥放不開的啊。我個人因為相對比較強勢，案場人員流動也比較頻繁，但是從來沒有出現現場銷售能力不足的情況，這叫什麼——鐵打的營盤流水的兵！一般來說，我項目銷售人員進來，2周內就可以單獨接待客戶，而同期朋友項目招的人，沒1個半月上不了手，還老是出紕漏。

#### 第四職能：客戶管理

客戶管理在我的心目中是最重要的，開房展會的時候我曾笑稱：“你們現場人員可以把自己丟掉，但是客戶資料絕對不能丟了，誰把自己的客戶資料本丟了，自己也就不要回來了！”當然，這只是證明客戶資料的重要性，但是如何去更好的管理以及利用它，產生最大的經濟效益，這就是我要說的——“中央集權式”的客戶管理。

“个人归个人”，“首接负责制”——这是现在很多公司常用的客户划分基础，但是这个划分，从长期以来还是会带来很多的矛盾，而这些小的矛盾，到了最后，一般都会影响同事关系啊，造成不稳定基础啊。这些问题是会给一般工作带来阻碍的。

但是在我来看，我认为，这所有的客户都是公司的，都是花钱买来的，所以任何

销售人员没有权利按照自己的喜好处置客户，销售员的本分是促进成交，而不是促进自己选定的客户成交。那么我在处理客户的方式上分为四个面来解决：

1、每日上报：每天所有销售人员接待的客户详细填写客户表，然后统一汇总上报，专门安排人负责输入电脑。

2、及时更新：每天的回访跟踪情况，及时上报，同步电脑更新，保持最新的客户数据。

3、专人解决：案场经理或者专门的销售主管每天负责召开一对一的客户检讨，针对每个客户的不同情况，讨论得出下一步的解决时间和方案。

这个没有什么可说的，很大的一块工作，不难，但是很繁杂，需要安排专门的人去进行处理，我都是安排后场3个人处理这方面的工作的。包括：

1、客户资料输入和更新，我要求上午11点之前看到前一天的客户资料；

2、房源销控；

3、工程图纸；

4、合同打印；还有房产局土地局这局那局这部门那部门,,,,东西太多，我一般都是看完就放一边，嘿嘿，销售部助理干啥的？那就是后场主管嘛~~~~资料错误，唯她是问！

## 第六职能：信息管理

一个案场经理成为一个营销总监的话，这个是最重要的一关。

信息管理的意思，就是对和项目相关的所有信息进行搜集，汇总，分析。要重点注意的是：所有信息~~~~每天~~~每天~~~每天进行！！

信息收集的内容包括：

1、每个客户的基本资料：年龄段啊，区域啊，受众渠道啊，收入啊，工作啊，管他成交不成交都要，可以收集的东西多了，这个是干嘛用的？分析购买群体啊！

3、所有竞争项目的消化轨迹：现在信息收集简单了，每个地方都有房地产信息网，所有签合同都会实时在上面体现出来，基本上能追到每单套，把对自己项目的那些统计全部用在别人的项目身上，统计其他所有竞争项目的消化轨迹，这个是干嘛用的啊？还用说啊？知己知彼百战百胜~~同样的户型，我们就比人家便宜30块,,,,搞得人家都不知道输在哪。啊？还有人说只能看到总的看不到每套的？你笨啊！每5分钟更新一次，找人监控啊！

这部分的工作可以拆分，找不同的人完成不同的统计，然后再到你这里汇总分析，目的嘛,,,,这年头想进步的人多啊,,,,长江后浪推前浪,,,,还是不要把鸡蛋放在一个篮子里面好啊！

## 管理肉类市场工作总结报告篇五

一年来，在县委、县政府的正确领导和上级文化主管部门的

指导下，以“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为指针，以建设和谐社会为出发点，开拓了全镇文化工作的新局面，现将主要工作总结如下：

## 一、积极开展“文化三下乡”活动

一年来我们认真抓好文化下社区活动，如在春节前组织书协会员为市民送春联、送电影下社区、送图书到社区、为社区建立图书室等活动。自编自演文艺节目，反映现实生活中涌现出的好人好事，在社区、在工厂等演出，节目语言通俗易懂，宣传党的政策深入人心，深受群众欢迎。

## 二、文化活动好戏连台，文化成果推陈出新

1、努力搞好各个节日庆典，营造良好氛围，让健康向上的东西占领文化阵地，这与保持稳定、繁荣文化、发展经济有着直接的联系。我们克服了专门演职人员少、资金匮乏等困难，成功地举办了“庆元旦文艺联欢会”“20xx元宵戏迷晚会”等。

2、着重抓了精品创作，文化成果推陈出新。

4、积极开展了农家书屋进社区工作。

三、镇文化站建设开始起步。近几年来，我们镇文化站的工作始终采取积极的态度，我们一面从上积极争取资金，客观、认真地完成一年一度的乡镇文化站统计年报工作；我们积极争取上级对文化站的建设给予政策上、理论上的支持，并就文化站的建设提出合理化建议，督促协调其职能的充分发挥。经过不懈的努力，其成效已逐步体现。目前，选址与规划工作已经就绪，待镇主体工程批准后就一并建设。

四、信息资源共享工程建设初见成效。为加快文化信息资源工作建设步伐，切实改变农村文化生活贫乏的状况，推动社区公共文化服务体系建设，今年，我镇已完成文化信息资源



共享工程的建设工作。

五、认真抓好每两个月对城区文化市场进行专项治理，重点抓好学校周边文化市场环境的专项治理。如清理网吧和不健康的书籍等。

## 管理肉类市场工作总结报告篇六

1. 职场是否有标准、规范的vi标识，是否整洁、宽敞、明亮（3分）

检查方法：对照公司vi规定进行现场检查，注意结合当地实际办公条件。

评分尺度：每发现1个地方未按公司vi规定的标识建设职场扣1分，环境脏、乱、差不得分。

2. 职场安排是否合理、是否能够保证各工作环节衔接顺畅（3分）

检查方法：现场检查职场，注意结合当地实际办公条件。

评分尺度：职场安排严重影响运行效率的不得分；存在不利于业务处理流程衔接情况的酌情扣分。

3. 工作人员是否挂牌上岗、着装统一（2分）

检查方法：现场检查。

评分尺度：要求分公司本部全体工作人员（含编外用工）统一着装、挂牌上岗。每发现1名工作人员未着装统一扣1分；每发现1名工作人员未挂牌上岗扣1分。

4. 客户服务大厅是否设有引导员或有较明确的引导标志（2分）

检查方法：现场检查，并询问引导员。

评分尺度：引导员上岗牌不准确扣1分，回答问题不准确扣1分，客户服务引导标志不明确扣1分。

## 管理肉类市场工作总结报告篇七

回首过去的这半年，在新的岗位新的环境中尽快的进入了角色和出色的工作状态，市场管理个人工作总结。让自己始终保持良好的工作状态，从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。在创建全国文明城市活动中，我以个人的工作成绩，得到了上级领导的信任和支持，并以最大的热情投入到工作中去。由于北站市场环境复杂，管理繁烦琐，工作有相当的难度，但是在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力和家属的理解体谅下，使工作取得了较好的成绩，没有受到客观因素的影响。今年由于工作需要我由三交易区调到一交易区担任组长职务，具体工作范围是主管西一栋、西厅皮件、南墙展示台。现将我在这半年中的工作情况总结如下：

1、本职业务，及早思考，早作打算。

3、计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

具体措施是：

1、规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影

响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2、督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3、倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再厉更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

## **管理肉类市场工作总结报告篇八**

×首先非常感谢各位领导和同志们对市场管理工作和我个人工作的支持。回首过去的这半年，在新的岗位新的环境中尽快的进入了角色和出色的工作状态。虽然领导安排的各项工  
作都能够认真及时的完成，但是在具体的工作中还是存在着许多的不足之处。让自己始终保持良好的工作状态，从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力地做好本职工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。在创建全国文明城市活动中，我以个人的工作成绩，得到了上级领导的信任和支持，并以最大的热情投入到工作中去。由于北站市场环境复杂，管理繁烦琐，工作有相当的难度，但是在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力和家属的理解体谅下，使工作取得了较好的成绩，没有受到客观因素的影响。今年由于工作需

要我由三交易区调到一交易区担任组长职务，具体工作范围是主管西一栋、西厅皮件、南墙展示台。现将我在这半年中的工作情况总结如下：

本职业务，及早思考，早作打算。×分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

×计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三个套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

×规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

×督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

×倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

×以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再厉更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

## 管理肉类市场工作总结报告篇九

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从xx月份以前的xx万左右递增到现在的月产出xx万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

### 1、仓库。

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近xx万控制在xx万左右。

### 2、品牌梳理。

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构。

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

1、大客户大包袱□20xx年xx月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。原因有以下几个方面：

a□金融危机有一点点。

b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑。

c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进。

d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。

整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因：

a□不合理要货。

b一线促销人员和业务人员重视不够。

c季节性产品要货不合理。

d质量不稳定品牌。

e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准。

因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

## 5、市场竞争现状。

由于杭州日化终端供应商20多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。下一步工作开展：

(1) 继续坚持效益经营方针，贯穿在市场经营开发管理中和仓库货品管理及物流配送办公等。

(2) 对品牌梳理调整和消化争取20xx年xx份以前完成，经常下仓库了解督促检查。

(3) 亏损网点争取在20xx年xx月份以前调整完毕。

(4) 即期品处理，按发现一个处理一个，不使问题停留和积压，严格控制季节性单品要货数量。

(5) 坚持持续有效地开发，保证不断地提升。

(6) 对公司新开渠道养天和药店连锁集团给予重点跟踪和维护，争取在在渠道的突围和尝试中为公司作出贡献。

## 管理肉类市场工作总结报告篇十

xxxx年以来，市市场监管局紧紧围绕省市市场监管局决策部署，对标共同富裕示范区“县域样板”建设，以数字化改革为牵引，以“三比一讲”竞赛为动力，全局上下比起来干起来热起来，勇担使命、奋力争先，重点指标实现重大突破，获得全省市场监管系统“三比一讲”竞赛一等奖。

### (一) 深化商事制度改革，持续激发市场活力

商事登记“智能化”。强化数字赋能，积极推动x试点项目商事登记“智能审批”应用场景落地。以大数据和人工智能技术改造的方式，通过重塑业务流程，实现无人工干预，商事登记智能“秒批”。营业执照、申领发票、公章刻制、员工参保实现“一个环节”“xx分钟”办结，“分钟制”办结率、设立登记“网上办”通过率、“零见面”比例等数据均位居x第一。

证照分离“分类型”。紧盯全省“证照分离”改革清单，对涉企许可经营事项，按照直接取消审批、审批改为备案、实行告知承诺、优化审批服务四种方式分类深化改革。xx本级有权限的涉改革事项共xx项，累计办件xxxx件，其中优化审批xxx件、实行“告知承诺制”xxxx件、直接取消审批x件、审批改备案xxx件，持续释放改革红利。

应用场景“电子化”。加快推进电子营业执照、电子印章在涉企许可审批、公共服务等领域的跨层级、跨部门、跨事项应用，提升使用普及率和群众办事便利度，全年完成电子营业执照下载xxxxx家，市场主体覆盖率近xx%。全年全市新增市场主体逾xxxxx户，%，累计市场主体数达xxxxx户，呈现健



康发展的良好态势，持续激发经济动能。

## （二）提升信用监管水平，持续构建新型监管机制

深化“双随机、一公开”监管理念。牵头全市双随机工作，全年累计开展双随机执法检查次数xxxx次，掌上执法xxxxx次，完成春节前“你点我检”等本部门计划xxx个，掌上执法率、抽查事项覆盖率、双随机抽查任务完成率均达xxx%□强化部门协作，有序推进各项部门联合随机抽查计划任务落细落实，与多个部门制定并开展xx个跨部门双随机检查，%。

## （三）强化创造运用保护，持续完善知识产权生态

专利创造增量提质明显。一方面内培外引，支持企业知识产权专职人才队伍设置，推动企业与专家共同合作，助力主要指标实现快速增长，全年获得专利授权xxxx件，同比增长xx.x%□发明专利授权首次突破百件大关，达xxx件，同比增长xx.x%□另一方面科所联动组团赴企“三服务”，每季度举办知识产权专题业务培训，累计xxx余家次企业获益，抓好重点示范，建立专利示范试点企业创建培育库，全年全市x家企业被认定为x市专利示范及试点企业，新认定企业数再创历年新高。

宣传发动强化氛围营造。加强与农商行、泰隆银行等本地金融机构对接，持续搭建政银企对接平台，通过举办知识产权质押宣讲会，提高企业对知识产权质押融资的知晓度认可度。完成广鑫塑业、江南春堂等x家企业商标权质押登记，授信xxxx万，完成专利权质押登记x笔，亿元，有效帮助企业缓解资金周转及融资压力。多部门联合开展多元宣传，通过行业协会主题沙龙、重点场所大屏宣传、重要时段广场宣传等形式，进一步构筑知识产权保护优良生态，提升知识产权运用和保护的良好氛围。

## （一）深化质量提升行动

深入推进首席质量官制度，组织x家企业高管参加首席质量官培训，推动企业导入卓越绩效等先进质量管理方法，增强质量管理竞争能力，截止xxxx年底共有xx人获得首席质量官证书。持续发挥政府质量奖获奖企业标杆示范作用，指导xx家xx市政府质量奖企业评审。开展块状产业风险隐患排查，带动产业质量提升，开展食品相关产品质量风险排查，通过质量提升培训、上门走访服务、产品质量全覆盖抽检、品牌创建引导等，助力地区食品产业全面提升质量管理水平。

## （二）提升标准服务能力

主起草国家标准x个、行业标准x个、团体标准x个，指导制定《xx豆腐包》团体标准，持续擦亮金名片，牵头起草出台全国首部西红花食品团体标准，填补国内无专用食品级西红花标准的空白。率先完成标准在线管理应用，组织xxx家企业上线“标准在线”xx家企业开展对标达标。优化“x制造”品牌培育服务“x制造”标准申报通过率xxx%全年发布x个x制造标准xx家企业完成“品字标”认证。

## （三）夯实商标品牌建设

新增地理标志证明商标“xx西红花”，指导新申报地理标志证明商标“xx鸡蛋”、区域公共品牌“宜品xx”“xx豆腐包”，持续打响xx品牌。指导xx市航头锦风家庭农场等xx家单位商标注册，全年商标注册申请量xxxx件，同比增长xxx%注册量xxxx件，同比增长xxx%高度重视企业商业秘密保护工作，以行业协会为纽带，吸纳协会会员单位合力创建省市级商业秘密保护示范点，扩大商业秘密保护面织成保护网xx市化工行业协会成功创建首个x省级商业秘密保护示范指导站，另有x家公司创成x市级商业秘密保护示范点。

建章立制促机制更新、严格执法促秩序提升，办案实绩取得历史性突破□xxxx年度查办各类案件xxx件，%，万元，同比增长xx.x%□其中大要案xx件、涉刑移送案件x件。

### （一）两个衔接，创新完善执法制度

全省首创“行刑衔接”反向移送机制，对于符合条件、确有行政处罚必要的部分刑事案件，由检察机关“反向移送”至市场监管部门作后续处理。通过对现行行政处罚和刑事司法衔接机制的补充完善，有力破解检察机关不起诉后对被不起诉人移送行政处罚的缺位。制定出台《“行管衔接”工作暂行办法》，强化业务科室与基层站所、执法办案单位的互联互通，规范案件线索移送机制，优化案源线索管理，打通业务藩篱，整合队伍力量，形成全局监管执法一张网，真正实现监管和执法的闭环管理，全面提升执法效能。

### （二）重拳出击，整治成品油市场乱象

成品油事件被曝光后，主动履职，联合多部门以“分管领导领头带队、属地协同调度、执法部门各司其职”的模式，开展覆盖全市xx个乡镇（街道□□x个经济开发区的专项行动，累计检查点位xx个、抽检油品xx批次，处置各类涉及成品油案件xx件，罚没款总数xxx余万元，辖区内成品油市场乱象基本得到遏止。立足长效监管，通过市长办公会议制定出台《关于加强xx市企业自备油罐及装置（设施）管理的实施意见（试行）》，明确部门分工、完善准入程序，有序规范日常监管。

### （三）聚焦关键，深化重点领域执法

涉企收费检查不懈怠，检查转供电主体xx家，完成清退xxx万元□xxxx余家终端用户因此受惠；违法广告整治不手软，排查广告xxxx条次，清理xxx条次，查处违法经营案件xx件，罚没

款xx.x万元，全面规范广告经营市场。

#### （四）积极作为，营造公平竞争氛围

加大反不正当竞争执法力度，以整治房地产市场为突破口，线上线下同步发力，对全市所有房地产企业开展虚假宣传、价格违法等的“全科检查”，全年查处案件x件，万元，个案最高罚款近百万元，打破房地产领域长久以来的潜规则。强化公平竞争审查，持续去存量、防增量，通过优化工作机制，提前介入加强指导提升审查质量，全年清理存量文件xxx份，审查增量文件xx份，督促整改排除、限制市场准入问题x件，全部整改到位。

#### （一）党政同责全面落实

全方位压实责任链条，完善食药安全工作机制，设立市食品药品安全委员会，由市长担任主任，成员单位增至xx个，制定《xx市食品药品安全委员会工作规则》和《xxxx年度xx市食品药品安全工作考核评议细则》，进一步优化治理体系、健全考评指标体系。有力推动乡镇（街道）食安办创星升星，新培育建设三星x家、四星x家，实现乡镇（街道）食安办三星级建设全覆盖。

#### （二）食品安全监管更加扎实

改革应用落地，食安监管更有力。全力推进“抽检分离”，抽调骨干人员、选优配强抽检队伍实行实体化运作，加大投入力度、配齐硬件设施落实精准化保障。累计在国抽系统抽样完成xxxx批次，完成检验xxxx批次，百分百实现食品抽样自主采样。坚决筑牢冷链“物防”，“浙冷链”系统上线以来累计激活xxx家冷链食品经营单位，扫码入库x万余件，赋码入库x.x万余件，扫码率、赋码率均达xxx%。组织x轮进口冷链食品经营单位全覆盖检查，确保“全受控、无遗漏”闭环

管理落实到位。持续推广“外卖在线”，网络餐饮一件事改革见成效，全市已有xxx家餐饮商店上线接入平台，网络餐饮“阳光厨房”在线率突破xx%□实现入网餐饮单位巡查“线上化”、台账“电子化”、阳光厨房“常态化”。

专项检查落细，食安整治更高效。强化网络订餐食安隐患防治，深化“管家式”服务体系，实现网络餐饮全链条闭环管理，开展线上线下网络餐饮单位检查，责令整改xx家，立案查处xx家。落实小餐饮店疫情防控督导检查，全市小餐饮店覆盖率xxx%□累计出动xxxx人次，督查xxxx家次，因疫情防控不到位出具整改意见书xxx份。组织保健食品行业专项整治，制定整治方案、明确部门职责，联合出动执法人员xxx人次，检查生产经营单位xxx家次，督改问题xxx个。

监督责任落实，食安共治更有为。持续压实食安主体责任，组织食品生产企业集中培训、自查自纠，抽查考核企业负责人和管理人员，压实企业食品安全法定义务，全市食品生产企业自查报告覆盖率、食安管理员抽查考核覆盖率、合格率均达xxx%□广泛发动社会力量参与监督，开展x期“餐饮安全你我同查”活动，并首次尝试视频直播，由执法人员主导、媒体现场解读、特邀人大政协民主监督员参与，阅读人数破x千，点赞数破x万，生动科普食安知识，引导餐饮行业自律向好。

### （三）药品安全监管更加规范

强化药械安全日常监管。生产环节加强对低信用、等级高企业的监管力度，督促质量规范管理，全年共检查药品生产企业x家次，医疗器械生产企业xx家次，整改处理x家次。经营环节以c□d级信用等级企业和新开办企业为主要对象开展gsp飞行检查，全年共检查飞行检查企业xx家，跟踪检查x家次。使用环节突出采购合法、验收质量、冷链储运等重点，开展市级、乡镇医疗机构药品、器械使用质量管理检查，全年共

检查市级医疗机构xx家次，乡镇卫生院及医院类医疗机构xx家次，其他医疗机构xxx家次。

加强防疫药械质量检查。结合重点防疫产品，对全市医用口罩生产企业进行全面检查，督促企业严格按生产质量体系、技术要求、标准规范生产，共检查企业x家次，抽检医用口罩x批次，主动停产x家次，整改x家次，立案查处x家次。对全市新冠疫苗医疗接种点开展新冠疫苗质量安全检查，加强对临时方舱接种点进行巡查，全年共检查疫苗接种单位、疾控中心xx家次，临时方舱接种点xx家次，督促完善措施，规范管理，确保疫苗流通接种质量安全。

做实药械质量安全监测。开展药械质量抽检，有针对性对本地企业在产品种、集采药品、投诉举报等重点品种和管理差、问题多监管对象的强化药品质量抽检，全年抽检药品xxx批次，医疗器械xx批次。督促指导市级医疗机构等重点监测单位加强不良反应监测报告，指导哨点医院提高监测报告数量和质量，全年共完成上报药品不良反应监测报告xxx例、医疗器械不良事件报告xxx例。

#### （四）特种设备安全监管更加科学

优化准入，深化集成改革。持续加大“放管服”力度，推行特种设备安全管理和作业人员证“全流程网办”，通过优化许可事项、细化办事指南，实现材料清单化、流程图样化，全年新证发证数xxxx人次，复审发证数xxxx人次。打通特种设备生产、施工、使用、检验、监管等环节，全面应用“x特种设备在线”系统，累计办理施工告知xxx起，使用登记xxx起，变更登记、设备状态变更xxx条。在全省市场监管系统“三比一讲”争先创优竞赛中，特种设备安全全周期监管集成改革四项重点考核指标均全省第一。

夯实责任，聚焦安全监察。年初即与全市xx家特种设备重点

监控单位签订责任书，督促企业严守规范，夯实主体责任。突出重点区域、重点单位、重点设备、重点场所，借力“遏重大”攻坚战等专项行动，持续深化特种设备安全风险管控和隐患排查治理，累计出动执法人员xxx人次，检查使用单位xxx家次，排查隐患xxx项，发出安全监察指令书xx份，立案xx起，罚没款到位xx万。xxxx年全市整体特种设备安全形势持续稳定，未发生重特大安全事故，未出现重大负面影响事件。截止xxxx年底，全市共有实际在用特种设备使用单位xxxx家，在册特种设备共计xxxxx台（套），其中在用的xxxx台。

### （五）产品质量安全监管更加严格

统筹推进电动车综合治理。第一时间成立市局两级专班，迅速排方案、定职责，凝聚多方力量齐抓共管，全面摸排摸清底数□xxx家主体xxx%上线注册“xe行在线”□xxx%完成诚信承诺书签订和公示，确保“应上尽上”“应签尽签”“应赋尽赋”。严格推进电动自行车领域专项执法，坚持问题导向，指导企业逐项对标自查自纠、查漏补缺，规范电动车行业有序发展。

有序推进许可企业监管。按照“谁审批、谁负责”原则，严格重要工业产品生产许可审批，证后首次监督检查、纳入监督抽检覆盖率均达xxx%□有力夯实企业产品质量主体责任。切实加强辖区内危化品、危包获证企业的证后监管，坚持“教育与整改、企业自律与部门监管、集中整治与日常检查”相结合原则，强化企业源头质量意识，提升产品质量安全水平。

### （一）高质量完成民生实事

新增全程可追溯的食品生产经营主体xxx家、食品生产企业“阳光工厂”xx家，推动食品生产环节实时监控，让群众吃

得更放心；建成x家民生药事服务站，切实为群众提供“一站式”贴心药事服务；完成xx家农村家宴阳光厨房□xx所学校智能“阳光厨房”建设，实现全市学校食堂“阳光厨房”全覆盖，阳光后厨蔚然成风□x家农贸市场创建省级放心农贸市场□x家创建省级“五化”市场，以“立体式”“全方位”“高标准”着力打造高品质消费服务农贸市场，树立五化市场模范标杆的典型案例被省委改革办《竞跑者》刊发推广，全市有证农贸市场实现星级文明规范创建全覆盖，大幅提升消费体验。

## （二）高水平改善消费环境

推进消费维权窗口前移，建设基层维权联络站点xx个，全年受理各类举报投诉信访xxxx件，全部按期处理完毕□xxxxx效能指数考核优秀，群众满意率超xx%□持续深挖地域特色，因地制宜打造放心消费商圈，高质量培育梅城古街“梅红”、三都渔村“水蓝”、更楼国大阳光“红色”、绿城美好广场“绿色”四大放心消费特色商圈，全方位营造放心消费品牌氛围，增加市民认同感，提高商圈美誉度，年度打造放心消费单位xxxx家、放心工厂xxx家、无理由退货承诺单位xxx家，量质并举持续擦亮放心消费成色。

## （一）以学习教育为契机，夯基垒台强化政治建设

一是谋深走实学习教育，积极搭建“三学三讲三展三做”工作载体，通过每周“晨读一刻钟”、每月“晾笔记、晒体会”、主题晚会、知识竞赛、研学交流等多种形式，打造“四学四争”的学习教育品牌。

二是落细落实“四责协同”机制，扎实推进清廉机关建设，梳理责任清单xx条，问题清单x条；全年累计开展各类谈心谈话、廉政谈话xxx人次，查找廉政风险点xx个，制定防控举措xx条；通过每日推送清风廉语、及时发布警示案例，弘扬



风清气正的政治生态。

三是全面夯实组织基础，完成机关x个支部换届，成立两新组织联合支部；落实省局“双百行动”，指导寿昌[x]市场监管所高标准打造党建阵地，巩固基层站所的战斗堡垒。新安江所党支部“四心四促”工作法获评市优秀支部工作法，“通心莲”推动“xx干部”当先锋获评市思想政治工作十佳案例。

## （二）以系统竞赛比拼为抓手，创新机制强化队伍锻造

创新建立科所联系工作机制，指标任务“量化到所、科室兜底”，机关力量下沉一线打造实干共同体，形成“科所互动、优势互补、服务基层、争先创优”的良好工作氛围，在为期三个月的全省系统“三比一讲”争先创优竞赛中，各科所紧密配合、各条线全面发动，荣获全省一等奖。探索干部培养多重机制，对新录用的公务员开展重要岗位轮训，分别赴审批中心、执法队进行上挂锻炼，通过密集高效培养业务能力，提升业务素质，迅速成为专业领域的行家里手；建立中层干部后备库，增设科所长助理岗位，让年轻干部在岗位中锤炼本领。

xxxx年，全局干部提高政治站位，攻坚克难、奋力拼搏，取得显著工作成果，干部队伍实现大练兵，干部知识储备、监管能力、干事作风得到大提升，“十四五”取得良好开局。与此同时，我们还要清醒地认识到，仍然面临着不少困难和挑战：

三是党建和业务融合仍有待提高，部分支部党建和业务工作还是存在“两张皮”的情况，缺乏主动融入的意识，尚未形成合力达到学用相长的成效。

xxxx年，是“十四五”规划承上启下的关键之年，也是xx开启共同富裕新征程的启程之年，全局上下要砥砺奋进、争先创优，充分发挥自身职能，为全力推动共同富裕、全面建

设“宜居xx”贡献市场监管力量！

### （一）聚焦改革创新，在优化营商环境上出妙招

一是持续深化商事登记“智能审批”改革，提点扩面不断增加商事登记“智能审批”改革事项，由浅入深推进商事登记“智能审批”智能化程度。

二是持续优化办理环节，落实“开办企业全程网上办”材料流程标准化、规范化要求，进一步扩大企业开办“集成办”的范围，将医保、代缴、员工参保等事项一同纳入。

三是持续探索全行业住所（经营场所）申报承诺制，进一步简化登记材料和程序，保持零投诉举报优势，加大条件放宽力度，推行全行业住所（经营场所）申报承诺制。

### （二）聚焦监管赋能，在筑牢市场安全底线上亮实招

食药安全领域：

一是深化智慧监管，全面推进食品药品安全全程追溯体系建设，推广运用“x外卖在线”“浙食链”“浙苗链”等数字化改革成果。

二是强化日常监管，“监督抽检+督查办案”双轮驱动，力促餐饮环境整体提升。加大对问题多、信用低的药品经营企业执行飞行检查，对村卫生室、诊所等药品使用管理薄弱部位抽查比例不少于xx%□

三是提升人员管理，聚焦农村食品安全隐患，施行乡厨“健康证+厨师证+上岗证”三证齐全方可从业，实现集中有效备案管理。建立健全市级药械监管队伍，加强科所联动，提升执法人员现场检查能力，为药品监管执法提供技术支撑。

## 特种设备领域：

一是压实各方责任，严格落实行业（领域）监管、属地监管、企业主体三大责任，推行特种设备使用单位安全责任承诺制，形成“守法不扰、诚信激励、违法必究、失信惩戒”的特种设备安全新型监管机制。

二是抓好数字赋能，运用好“x特种设备在线”平台，扎实推进特种设备安全全周期“一件事”改革，深化“数治瓶安”建设，从充装源头保障安全，逐步实现对配送环节的实时监管，推动入户安检企业责任到位，多部门协同闭环处理安全隐患到位。

三是强化隐患排查整治，彻查各类事故隐患和不安全因素，做到全系统、全时段、全过程、全覆盖抓排查，分门别类制定问题整改清单，列出时间表、任务书、路线图，倒排工期，挂图作战，确保整改落实到位。

## 产品质量领域：

一是定期专项结合开展监督抽查，提高覆盖面和重点关注产品监督抽查频次，增强抽样针对性，摸清行业质量安全隐患。

二是前后端齐抓强化许可企业监管，把好前期准入关，严格执行国家产业政策，把好证后监管关，加强巡查抽查规范企业生产。

三是“审管”衔接落实落细，督促获证企业持续保持生产许可条件，落实质量安全主体责任，鼓励、引导企业应用“浙品码”，实现产品质量全程可追溯。

### （三）聚焦质量提升，在助推产业发展上见真招

全面推进质量强市建设，加大部门协作力度，全面落实《关

于开展质量提升行动的实施意见》，适时修订政府质量奖管理办法，完善质量工作机制，推动我市质量工作再上新台阶。全力推动传统产业质量提升，一方面根据本地传统制造业改造提升方案，明确重点提升产品，通过调查摸底、集中培训、监督抽查等手段开展质量提升；另一方面通过x制造品牌建设□x制造标准和产品认证两手抓，推动本地优势化工产业质量全面提升。

#### （四）聚焦宽严相济，在构建竞争有序市场上使硬招

一手抓严格执法，强化食药领域执法有案必查，做到涉刑必究，加强与公安局、检察院等相关部门沟通，建立重大案件信息互通机制，定期召开“行刑衔接”会议，与公安局商定设立并落实“行刑衔接工作联络室”保障相关机制，共同研判推进食药领域执法工作。

一手抓柔性执法，加大制度探索力度，结合优化营商环境及后疫情时代经济发展实际，完善执法工作制度，探索“柔性执法”管理体系。推行轻微问题告诫、处罚案件约谈、普遍问题警示等制度，引导市场主体守法经营，提高办案质量。

#### （五）聚焦三大建设，在锻造铁军队伍上谋强招

聚力党建和党风廉政建设。深化“五动风采”党建品牌，创新党建活动载体，以党建带动群团建设，推进党建工作项目化，抓实抓好大党建考核工作，从严从紧推进党风廉政建设，营造风清气正的良好氛围。

聚力基层基础建设。深入推进全省系统市场监管所“双百”行动，对标创建标准激活基层所工作动能，改善基础设施，强化内部管理。加强与乡镇协调沟通，不断优化“四个平台”运行机制，增强市场监管干部队伍的凝聚力。

聚力干部队伍建设。发挥大队伍优势，合理制定干部培训计

划，坚持“理论学、现场学、相互学”，提升知识水平和业务能力，适应新形势下大市场监管事务的需要。通过岗位安排科学化、重点工作专班化、师带徒等多种形式发挥临退休同志的经验优势。通过集中培训、岗位轮训、“当一天科所长”等形式加快年轻干部成长，夯实系统发展根基。