

2023年保卫部半年度工作总结(大全7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保卫部半年度工作总结篇一

20__年半年已经过去了，回首20__年半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难与挫折时的惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，下半年就已经到来。

一、食堂工作

对于一名食堂负责人来说，清晰准确的食堂账目及成本的合理控制是关键，因此把住食品进货关便成了重中之重。

为了妥善完成这项任务，严守财务纪律，每次采购时都要求食堂2人以上验收签字，及时上帐，保证了经费的专款专用，在节约的基础上为大家采购到新鲜的原料。

其次是食品卫生、环境卫生问题。作为一个集体食堂，严格落实食品卫生安全，关系到每一位员工的身体健康。首先，食堂工作人员每年都要定期进行体检。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量与意识，切实做好食堂的食品卫生、环境卫生与个人卫生。餐具的一洗、二冲、三消毒工作，工作台做到随用随清，每周对厨房进行一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令及时整改。要求全体工作人员认真做好本职工作，明确职责、各司其职、

服从分配、随叫随到，保证员工正常就餐。

在此，对于食堂工作人员一年来不辞辛苦，发挥团队精神，大力配合我的工作，确保全年无食品安全事故发生，表示深深的感谢！

二、装修改造工作

今年，我行多家网点进行了装修改造，在装修搬迁过程中，自己能够积极主动配合其它同志工作，利用下班后及休息日的时间，保证了新网点及时正常营业。

三、水电等维修工作

我行网点多，本人负责各网点日常的水电等维修工作，在不影响各网点正常营业的情况下，利用晚上与休息日先后对滑翔分理处整体楼内自来水主管道进行了更换、云六所暖气进行分户改造、__支行厨房通风及设备安装改造。由于负责的事物繁杂，突发事件不可避免，总之不论是白天、夜晚还是刮风、下雨，只要接到事故电话，都会以最快的速度赶去支援，保证支行的用水用电安全运行。

除此之外，还有一些较繁杂的工作，在此不一一述说。

四、存在的不足

半年来，在支行领导与同志们的帮助下，自己在分管的工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但我也深知自己取得的成绩与支行领导的要求，与全体员工的期望还有不小的距离，还存在很多不足；如面对繁忙的工作还存在一些急躁的情绪，在某些管理上有时还要求不够严格，业务管理方面学习还不够深入，工作思路不够开拓等。

针对以上存在的问题，我相信有领导与同志们的帮助与支持，

有坚忍不拔的信念及对工作的热忱，在今后的工作中定能不断克服缺点，努力完善自我，在本职岗位上做出更多的成绩、更大的贡献，使自己的思想与工作都能更上一个台阶！

保卫部半年度工作总结篇二

在安全保卫工作中，再完善的规章制度，再坚固的防范设施，起决定作用的是人，人防是实现技防，设施防预期效果的根本保证，因此在日常工作中我们围绕人这一因素，把思想政治工作放在首位，加强教育引导。一是采取多种形式对全员职工进行经济法规培训，各职能部门根据工作计划每月一次以会代训形式对全辖所属职能业务范围内的员工进行《会计法》、《票据法》、《担保法》等经济法规的知识培训，6月份还专门请来了****学院教授对有关信贷方面的法律法规进行了授课，11月份，根据公安局要求对全辖安全员进行了金融安全防范知识培训，收到了较好的效果。二是领导逢会必讲安全工作，每次社务会、主任会、下基层检查工作，联社主任、分管领导都进行了强调和要求。三是基层信用社每月都要召开一次安全教育工作会议，组织员工学习经济法规，安全保卫工作制度，通报治安形势，分析典型案例，做到有内容、有要求、有记录、有部署、有检查，提高了员工的安全防范意识。四是加强对联社守押人员的思想政治教育，经常性的组织召开安全工作会议，反复学习有关安全保卫制度和农村信用社营业、守库、押运期间的安全保卫工作操作规程，遇有人行、公安紧急通知或案例通报，随时进行传达和组织学习，通过法制教育和制度的学习，全社上下干部员工都能做到遵纪守法、依法办事。

保卫部半年度工作总结篇三

定期进行工作总结能够让我们对自己的一段时间的工作有更清晰的认识。今天本站小编给大家为您整理了20xx半年度工作总结，希望对大家有所帮助。

回首上半年，感慨万千。对于国家，大喜大悲。对于公司及个人，零八年绝对是比较艰难的一年，原材料的成本成倍的增长，人民币处于不断的升值途中，下半年突然降临的金融危机，总成本的居高不下，对公司产品的出口布下了层层障碍。

面对原材料一天一个价，供应商天天上门来要求涨价，这样的情况持续对任何一方都是一种前所未有的压力，我们就主动去供应商那里积极的予以沟通协商，将公司未来的发展前景以及稳定的付款信誉来稳定供应商的经营心态，在如此的经营环境中希望大家共渡难关。毕竟大多供应商为我公司供货都有2-3年的历史，公司的需求与付款他们也确实无法可说。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。通过两年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。从选择供应商到样品确认，小批量采购以致批量供货，入库后及生产过程中出现的部分及批量不合格，只要产品没有最终出厂，我们都全程跟踪参与，将风险置于供方处，努力采购符合公司需要的零部件。

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明

确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢采购负经理，在采购方法方面为我出谋划策。是他的管理有方，让我们不得不千方百计去降低成本，在他的指导下，我学到了很多沟通技巧，使我在目前的工作中能够将工作任务及目标积极的按最佳的运作方向发展。

在这将近半年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，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。我对一年的工作进行简要的总结。

1): 熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。

方便以后的调货事宜。下半年年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2) 参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，

那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3):参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4):参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

上半年是收获的，也是充实的，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过半年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量!

一转眼间已经半年了，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，在总的直接领导和支持及公司其他同仁

的配合下□x年上半年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同份，完成乙供材料计划核批价格份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务，采购工作总结如下：

一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事□xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系□xx年采供部进一步加强对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策

特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

4、提高部门工作员工的业务素质和责任感。xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

二、工作不足方面：

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、下半年年工作计划

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

3、完善制度，职责明确，按章办事

xx年x月通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格

监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

在半年的工作中，我部门仍会虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

保卫部半年度工作总结篇四

由于社会治安形势严峻，犯罪分子作案手段多样化，对安全防范工作提出了更高的要求，思想重视是基础，但设施建设是保证，为了提高安全防范能力，我们本着“安全就是效益”的原则，舍得花小钱，保大钱。根据**省公安厅和人行**分行〔2002〕96号《江苏省金融机构营业场所和金库安全防护暂行规定》的文件精神，以及**市公安局贯彻落实的实施方案，我们有步骤、有计划地进行了整改，累计安装防弹玻璃的**个，手动紧急报警装置**个，已全部与公安“110”联网，有室内卫生间的网点**个，安装模拟电视监控网点*个，城区ck红外线探测自动报警网点**个。今年以来，对**、**、**三个信用社进行了柜台防弹玻璃的改造，对因营业面积小，安全防范设施无法改造的**和**两个分社进行了迁址，使我市农村信用社防弹玻璃的安装率和室内卫生间的改造率分别达到了**%和100%。目前，对网络数字监控系统正在进行调研阶段，有望在短期实施全辖网络数字监控系统的安装，实现远程监控。

保卫部半年度工作总结篇五

总结金融系统发生的案件教训，多是由于制度执行不到位和检查监督不力酿成的悲剧，为了确保各项安全制度落到实处，联社规定，各职能部门到基层信用社无论做什么事，安全检查首当其中，形成了人人抓安全，时时抓安全的氛围，我们还对各个网点进行定期不定期的专项安全检查，以要害部门，重点岗位，边远单位和运钞车接送款为重点，以节假日中午、晚上等案件易发期为安全检查时间，采取白天检查与夜间检查相结合，电话检查与现场检查相结合，公安部门和联社检查相结合的方式进行检查，元旦、春节、五一、国庆节等节日期间，联社领导亲自带队，各职能部门积极配合，开展多次检查活动，对检查中发现的不安全隐患，有的现象落实整改，有的限期整改，将整改情况书面上报联社，并进行跟踪督促，对发现的违规违纪问题的书面通报批评，严格按照

《**市农村信用合作联社安全保卫工作考核办法》和《**市农村信用合作联社违反业务管理规定和业务操作规程处罚办法》，及时给予当事人和单位进行处罚，不仅教育了当事人，又警示了其他干部员工，堵塞了安全漏洞，起到了防微杜渐的作用。

我们在抓基层网点安全的同时，也毫不放松联社自身的安全管理。一是继续坚持干部值班制度，除两名守库员外，每晚明确一名中层以上干部值班，负责整个大楼的安全工作和基层社上报事务的处理，在检查中未发现过迟到脱岗现象。二是进一步明确门卫，营业厅座班人员工作职责，凡外来人员出入联社机关都进行登记，下午下班后门卫逐层楼查看门窗是否关锁。电器是否关闭，有无可疑迹象等。三是严格加强枪具及子弹管理，严格遵守持枪人员《持枪六严禁》制度，到基层接送款中午吃饭时，枪具都入信用社金库保管。四是保卫队伍自身建设得到了进一步提高，守库、押运人员注重政治学习，不计较工作内容单调枯燥、天天长时间拖班等，不言苦、不言累，爱岗警业，严格按制度和操作程序办事，信件交换、款项押运准确及时，从未发生过差错，为保证各

项工作的顺利开展发挥了应有的作用。

尽管取得了一定成绩，但还存在许多不足，主要表现为：少数同志对社会治安和金融安全的严峻形势认识不足，制度执行还不够到位，存在麻痹思想和侥幸心理，今后，我们将继续加强全员的法纪教育和安全防范意识教育，完善内控制度，强化检查督促，继续开展安全文明单位活动，为保障我市经济建设的顺利进行做出应有的贡献。

保卫部半年度工作总结篇六

表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。下面我将这半来的具体工作情况汇总如下：

一、认认真真，做好本职工作

一是遵从-岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律己，自觉遵守各项制度

严格遵守-的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

四、下半年的工作打算

1、一路既往抓发货。要理清发货流程，更细化的，更明朗的。要不断总结提高，完善。

2、要不断提高修养，树立良好的公司形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3、对-存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如-问题和-问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待-在未来的半年能有一个更崭新的面貌！

保卫部半年度工作总结篇七

上半年，在区委、区政府的正确领导下，在市商务局的大力支持指导下，我局以省、市经济工作会议精神为指导，紧紧围绕区委、区政府制定的“解开发展难题，厚植先发优势，建设更加殷实的全面小康和更高水准的现代化城区”的工作主题，充分发挥部门职能，创新工作理念，强化工作举措，扎实推进招商引资、商贸流通、外经外贸、旅游管理各项工作，现将有关情况总结如下：

一、主要商务经济指标完成情况

1. 实际到位外资：1-5月全区完成到位外资2.54亿美元，占年任务的40.2%，同比增长7.72%。预计1-6月完成3.2亿美元，占年任务的51%，同比增长3.5%。

2. 进出口总额：1-5月完成进出口总额3.29亿美元，占年任务的23.5%，同比增长-76.1%。预计1-6月完成3.9亿美元，占年任务的27.9%，同比增长-69%。

3. 引进市外境内资金形成固定资产：1-5月全区完成市外境内资金形成固定资产115.9亿元，占全年任务的43.6%，同比增长17.8%。预计1-6月全区市外境内预计完成固定资产投资140亿元，占年任务的52.7%，同比增长20%。

4. 社会消费品零售总额：1-5月全区完成社会消费品零售总额258.56亿元，累计增速6.5%，其中，限上完成129.13亿元，单月增速5.0%，累计增速-0.07%。预计1-6月，社会消费品零售总额完成300亿元，累计增速6.8%，其中限上完成155亿元，累计增速1.0%。

二、上半年主要工作成绩及措施

(一)紧扣“511”工程整体部署，项目招商工作全面铺开

按照区委、区政府的统一部署，年初，我区成立了“511”工程项目招商指挥部，指挥部坚持高起点谋划、高标准要求、高强度落实，总体推进顺利、来势很好。一是指挥部工作快速有序运转。人员到位、培训考察、机制建立、基础夯实、述职交流等工作顺利完成。二是驻外招商办事处工作迅速全面铺开。驻北京、上海、深圳三个招商办事处成功揭牌运行。各驻外招商办事处的同志主动出击，多渠道寻找招商信息及资源。对接各地商协会组织，并走访了大量企业，积极宣传推介招商信息，全力扩大招商阵地。截至6月30日，已累计拜访客商(企业)780家，其中：北京160家、上海187家、深圳282家。各办事处认真梳理客商信息，遴选优质企业，有针

对性地开展招商对接，有力促成实质性项目洽谈。累计收集有价值的招商线索81条，其中：北京11条、上海25条、深圳36条；促成实质性项目洽谈60个，其中：北京11个、上海9个、深圳27个。三是五大总部项目成功签约。4月9日，“2019长沙·雨花招商座谈会暨驻北京招商办事处揭牌仪式”在北京成功举行。会上，共有五八金融服务有限公司、中铁六局路桥公司、湖南昭泰医疗集团等3个全国性总部企业项目；恒丰银行长沙分行、亚马逊aws联合孵化器长沙总部等2个湖南区域性总部项目成功签约。四是项目落地持续有效推进。6月份以来，共组织项目会商、洽谈8次，拟定落地正式合同文本2篇，北京招商座谈会上5个签约项目均进展顺利：其中昭泰医疗集团、58金服已完成注册，恒丰银行与汇财中心正式签订入驻协议并进场装修，中铁六局路桥公司购买东湖高新2栋(13000平方米)工业楼宇已支付定金，亚马逊aws孵化器正式落户双塔国际。五是全力促成实质洽谈。经过多回合的走访和谈判，目前已经储备起一批共15个意向签约项目。屈臣氏湖南区域总部已入驻神农商务楼办公，分享通信集团与双塔国际正式签订入驻协议并进场装修，宝湾物流控股有限公司拟购买电商物流园区仓储3号地、仓储新增用地2号地块，已拟定投资协议。

(二)紧推民生实事工程，市场迁建和提质改造工作提速推进

根据市委、市政府《三大市场迁建和高桥市场片区提质改造三年工作方案(2019-2019)》要求，今年我区要全面完成红星农副产品大市场迁建和高桥市场片区提质改造工作，目前这两项工作总体推进顺利。一是红星农副产品大市场主体建设手续正在稳步推进。土规调整全面完成、城规调整稳步推进；项目一期剩余土地中的437亩已于6月30日挂网，预计7月底摘牌；项目一期土方施工全面展开，已完成总量的三分之一，预计8月份完成；配套道路红旗路南延线、时代阳光大道东延线、市场周边新平路和柳树塘路的建设正按要求有序实施。二是高桥市场片区提质改造工作成效显著，高桥大市场东大门百货城、茶叶茶具城提质改造正在抓紧实施，湖南省旅游购物

示范点成功申报，全国首家海外人士产业孵化基地和进出口的交易展示中心将在10月份同步运营。高桥物流市场物流业态已全部外迁，基础设施提质改造全面铺开，招商项目顺利落地，高石坝“国际农创园”项目完成签约，并全面开工。火焰大市场、涟源百货城、水暖器材城、长沙茶市、高桥商贸城、农副产品城六大农安小区/商品房小区市场提质改造工作已启动，民主路两厢改造正在推进，方案设计和预算编制正在抓紧实施。

(三) 紧抓市场采购贸易方式试点，外贸工作创新开展

一是紧推市场采购贸易方式试点工作。为进一步提升市场外向度，加强内外贸融合发展，促进区域经济转型升级，在多次赴义乌考察学习的基础上，我区自去年开始启动了高桥大市场“市场采购”贸易方式试点工作。试点工作启动以来，高桥市场新增外贸经营商户200余户，其中今年新增16户；引进浙江大道保理服务公司、润川供应链公司等3家外贸服务机构入驻高桥，为商户进出口业务提供指导和服务。今年3月，在省厅的指导下，我局带领高桥大市场及部分商户前往埃塞俄比亚驻广州总领事馆洽谈相关农产品外贸业务，赴深圳市正义网络技术有限公司了解其在非洲六国建立中非跨境电商平台，了解深圳市华晖怡和国际物流有限公司进口商品的相关情况，随后邀请埃塞俄比亚领事馆人员来长交流、考察。4月25日，由省厅周船巡视员、市局汪东华副局长一行带队，我局及高桥大市场工作人员一同赴北京商务部汇报市场采购贸易方式试点工作推进情况，并参加中国学会商品交易市场发展论坛及表彰大会，领取“培育内外贸结合示范市场先进单位”等奖项。经过多方推动，2019年元月湖南高桥大市场获批“湖南省旅游购物示范点”及“全国内外贸结合示范市场”称号；同时我局荣获“全国培育内外贸结合示范市场先进单位”称号。

二是重点帮扶外贸龙头企业。2019年以来，外贸形势十分严峻，我区迅速行动，积极采取有效措施，一方面以外贸龙头企

业为重点，深入调研，帮助解决困难，全力推动外贸工作实现新突破。如湖南朝日五内衣有限公司生产内衣主要出口日本，受日元贬值的影响，生产效益出现亏损，我局主动上门了解企业情况，并帮助企业拓展韩国、欧美等市场，争取其业绩稳定发展。另一方面积极做好大额出口企业的跟踪服务，千方百计促进企业开展出口业务，着力提升我区外贸数据。如长沙比亚迪汽车有限公司，原生产电动大巴转移至深圳生产出口，业绩严重下滑，为此，我区多次与比亚迪公司高层对接，拓展其二期工程，目前已拆迁征地1000亩，增加电动卡车、工具车生产线的建设，即将投产运营后，该公司在进口设备方面将会大幅增长，明年将在工具车出口方面有所突破。支持湘佳金属材料有限公司、凯尔盛化工有限公司创立湖南省出口品牌，进出口额近两年年增长达到30%以上。高桥大市场的靓仔王童车、科源医疗器械等企业，以往分别由广州、上海、深圳等地的贸易公司代理出口，据不完全统计，流失外贸数据每年近30亿元人民币。为数据回流，我区主动帮助商户办理进出口资质，现已办好222家外贸备案登记，并有卓亿玻璃、悠湘诱惑等5家企业实现了“零”突破。

(四) 紧促企业资源挖掘，社零指标逆势求进

一是大力挖掘新增企业。目前已制定出台了《关于进一步做好社会消费品零售总额统计工作的实施意见》和《重点社零企业走访制度》，通过上下联动、部门协作，借助税务、统计等部门力量，大力挖掘区内新增企业，促进社零指标增长。今年已对区内52家汽车业、大型商超以及医药行业等大型重点公司进行走访调研，了解其发展状况和发展意向并做好服务工作。二是及时引导社零企业做好进出框工作。为使社零工作顺利开展，从2019年下半年开始，我局与区统计、各街道(镇)对相关企业的出入框工作积极进行指导，同时狠抓月度新增企业。目前已指导黎托街道好润佳完成月度新增，砂子塘街道的凯宾斯基酒店、井湾子街道的掌上农博和绿叶水果月度新增申报工作正在进行中。三是强化激励措施。根据市政府出台的《长沙市扩大限上商贸单位规模的工作方案》以

及我区出台的《雨花区促进商贸流通业发展的工作方案》，目前正对符合市、区奖励政策的企业和个人进行核查，进一步培育和促进我区限上商贸企业上规模、上水平，激励企业的报送热情。

三、存在的困难和问题

(一)招商方面缺乏有重大影响力的招商项目

目前，虽然“511”项目招商一办三处一组客商拜访量在不断增加，也储备了一批意向签约项目，但总的来说让人眼前一亮的大项目、好项目不多，特别是重大税源项目和投资50亿元以上的项目是招商工作的一个短板。

(二)社零指标任务完成压力大

一是历史原因加剧社零指标难以突破现状。2019年之前，统计数据是通过纸质报表上报，协调空间较大，加上我区社零基础较好，商贸业发展迅速，社零指标在内五区中一直遥遥领先。2019年开始，由于基数不断增大，加之实行联网直报后，钢材批发企业和医药批发企业进入社零报送系统。这些措施虽在当时对我区社零的拉动起到了很大的作用，但如今也形成了我区要消化的历史包袱，成为了阻碍我区社零发展的绊脚石。

二是重点零售行业下滑严重。医药业、汽车业和大型传统商贸业作为社零重点支撑行业，目前情况不容乐观，汽车业和医药业由于竞争加剧、修路等因素的影响，增长速度明显放缓。通程、步步高、家润多和华润万家4家大型传统商贸企业限上社零额占全区限上社零总额的五分之一，而累计增速除家润多仅为1.05%之外，步步高、华润万家和通程的累计增速均为负增长，分别为-0.3、-13%和-13%。

三是新兴商业业态无法有效形成限上社零。目前新增企业的

要求为年营业收入达500万的销售法人单位或产业活动单位和年营业收入为200万的住餐法人单位或产业活动单位。同时注册类型必须是销售、餐饮、住宿或相关的行业。据统计，我区电商行业上年年交易额为150亿元，其中钢为的交易额占到了90%。但因其是服务类第三方电商平台且为生产资料批发业，不能纳入社零。高桥大市场一年的销售额为1000亿元，但是其中经营户大部分为个体户，少数注册了公司，但没有体现营业额或者未交税，故不能纳入限额以上统计范畴。另外，德思勤、喜盈门等综合商业体引进的都是个体户、加盟店或分公司，也不能纳入限额以上社零统计。

(三) 外贸形势较为严峻

一是宏观经济形势严峻影响外贸业绩。全球贸易持续低迷，对我区外贸特别是出口冲击较大，增速明显回落，如中国水利水电八局、中冶长天等大公司，迁至天心区及高开区，同比数据下滑严重。

二是以往基数无法消化。2018和2019年我区外贸指标完成情况在内五区排名一直靠前，采取了多种措施，如引进外贸平台企业完成较大的外贸数据，形成了较大的历史基数，但今年以来，受外贸形势影响，暂时没有引进新的数据支撑平台。

四、下半年工作重点及举措

(一) 进一步抓好招商引资工作

一是加速推进签约项目落地，力争所有项目下半年全部投入运营；二是加快推进意向签约项目，促成实质性签约；三是切实加大客商拜访力度，认真梳理世界500强、国内100强企业 and 上市公司名录，有针对性地开展“点对点”走访，安排专门团队进行对接；四是切实加大业务学习力度，不断提升招商团队人员的招商能力和水平；五是适时组织召开招商座谈会，下一步，计划继续在深圳、上海等地召开招商座谈会，对高

铁新城武广片区、雅塘片区综合改造、浏阳河文化旅游产业带等项目进行重点宣传推介。

(二) 全力做好社零调度工作

一是完善政策，加强扶持。完善“促进商贸流通业发展”相关政策，增强企业积极性，7月上旬对2019年符合奖励条件的企业和个人进行奖励兑现到位；积极对接商务、海关、商检等职能部门，争取出台与市场采购贸易相适应的货物监管、税收管理、外汇管理等政策体系；研究出台区级层面支持企业(商户)经营内外贸业务发展的奖励扶持政策。二是多措并举，挖掘潜力。目前已出台了《关于进一步做好社会消费品零售总额统计工作的实施意见》，由区政府办牵头，财政、统计、商务、国税、工商、食药监局和各街道(镇)协同配合，共同推进社零工作上台阶。请财政负责社零统计工作经费和奖励经费的落实，保证工作的顺利开展，请统计及时提供相关统计指导和统计数据，请国税和工商每季度提供我区商贸企业的销售和注册信息，请食药监局负责督促餐饮业经营单位数据报送工作并引导餐饮业经营单位进入社零统计系统，以便更好及时地掌握存量限上企业和新增限上企业的动态情况。三是关注热点，拉动消费。引导、帮助企业做好、做活各类商贸节会活动，利用各类展会、节会推进商品销售，进一步拉动消费，促进增长。四是加大社零工作考核力度。细分考核内容，从单纯考核增速调整为增速、贡献率和新增企业情况的立体考核，进一步提高工作积极性。

(三) 加速推进市场采购贸易方式试点工作

一是积极打造交易展示平台。在高桥大市场设立中部国际采购商中心，重点引进深圳、浙江国际采购商和国际采购机构来雨花设立采购处、办事处或分公司。二是积极打造旅游购物平台。现高桥大市场已获批湖南省旅游购物示范点，今年规划建设省旅游购物示范街区，通过旅游购物，推动全省各区域特色产业实现“走出去”；三是加强我区市场的外贸进出

口业绩的提升。扶持高桥大市场电子商务体系、金融服务体系、贸易服务体系等体系建设，扶持其创建为“湖南省内外贸结合商品市场。”