

最新屠宰销售工作总结(通用8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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

屠宰销售工作总结篇一

突泉县地处内蒙古自治区东部、大兴安岭南麓，总面积4889.5平方公里，辖6镇3乡、188个行政村、464个自然屯，总人口31.5万。目前我县共有生猪定点屠宰企业3家，突泉镇内1家，兴泉肉联厂；乡镇级2家，永安镇兴安屠宰场和杜尔基屠宰场。兴安屠宰场是我县小型乡镇级屠宰厂。其中杜尔基屠宰场是经贸委分管市设立的老屠宰场（设立于1995年以前），由于其卫生环境标准、设施设备达不到要求，经商务局、动物检疫所、环保局三家联合严查审核，决定暂停经营，停业整顿。兴泉肉联厂是我县原国营企业，现正在升级改造中。永安镇兴安屠宰场是我局在乡镇级设立的试点企业，该企业规模较小、设备简单、建筑面积在平方米。由于我县9个乡镇没有小型猪的屠宰厂，根据《生猪屠宰管理条例》的要求规定，上市猪肉必须来自于屠宰企业。为了让偏远乡镇的群众百姓吃上“放心肉”，而设立的试点屠宰厂，根据我县实际，交通不便的偏远乡镇设立小型定点屠宰场势在必行。所以决定保留乡镇两家屠宰点，并逐步设立其他乡镇的屠宰点，保证人民群众吃上放心肉。

（一）、领导重视，行动迅速。

接到相关通知要求后，立即召开了专项工作会议。县商务、动检、财政、环保、畜牧、卫生、工商、质监、食药等部门

及有关乡镇参加了会议，会上成立了工作领导小组，由主管副县长任组长，各相关部门为成员单位，并下设办公室到商务局，负责组织实施和日常工作协调。

（二）、部门协作，配合密切。

4月初，我局会同环保、动检予以联合审核，对发现的问题及时责令限期整改，并将审核清理结果进行汇总、总结、备案，并及时上报。

（三）、督促检查，突出重点。

商务、环保、动检三部门切实履行检查职责，主动介入，全力支持这次生猪定点屠宰场资格审核清理工作。指导督促屠宰企业针对审核表标准分步实施，并及时会同相关部门研究解决办法。

一是生猪定点屠宰企业基本条件明显改善。通过开展生猪定点屠宰资格审核清理工作，严格按照国务院《生猪屠宰管理条例》及国家相关行业标准的规定，各定点屠宰企业从环境卫生、基本设施、各项制度等方面得到了明显改善。此次审核清理，正在整改提升2家、停业整顿1家。

二是生猪定点屠宰企业生产能力明显增强。严格生猪定点屠宰行业准入和管理，按照《生猪屠宰管理条例》、《生猪屠宰管理条例实施办法》和本实施方案附件《小型生猪定点屠宰厂（场）审核清理标准》，强化辖区内生猪定点屠宰厂（场）设置规划的约束作用，推动生猪屠宰企业加大开展食品生产经营诚信体系建设，不断自觉承担社会责任。

一是屠宰达标改造难度大。乡镇各屠宰场基础设施薄弱，要进行改造存在很大的难度。这次主要是各企业因建厂比较早，很难达到要求标准，各企业正在加大力度进行整改，确保达标。

二是屠宰企业相关设备比较落后。机械化程度低，大部分手工操作，环境卫生条件差。

认真开展全县生猪定点屠宰资格审核清理工作，对规范生猪屠宰市场行为，提高肉品质量安全保障水平，都有十分重要的意义。

一是积极督促杜尔基屠宰场办理环评许可证。二是配合各屠宰场改造升级。

三是进一步加强生猪屠宰管理，严厉打击私屠滥宰，保证全县生猪屠宰行业健康规范有序发展。四是继续推进“放心肉”体系建设。充分利用本次审核清理工作的有利契机，加快推进压点减能，为我县实施“放心肉”体系建设奠定坚实基础。

屠宰销售工作总结篇二

二〇一六年度

安全生产责任状

授 状：四川金忠食品股份有限公司生产部

负责人签字：

接 状： 屠宰车间

负责人签字：

1 四川金忠食品股份有限公司

屠宰车间安全生产责任状

一、目的：

为了进一步贯彻落实“安全第一，预防为主”的方针，全面落实安全生产责任制，规范公司的安全管理，督促部门规范有关安全管理工作，生产部屠宰车间主任要认真负起自身职责，发挥作用，协助部门经理共同搞好部门安全工作。

二、生产安全职责：

1. 屠宰车间主任 为生产部屠宰车间安全工作第一责任人；

11. 组织开展部门安全逃生、应急救援演练活动； 12. 自主开展内部安全管理、培训与隐患排查治理； 13. 对本责任状内容组织部门人员学习、培训。

三、安全生产责任目标：

（一）安全生产教育指标

1. 新员工入厂第二、三级安全生产教育率：100%；

4. 按计划参加公司安全培训率达100%；

2 四川金忠食品股份有限公司

5. 按计划实施屠宰车间安全培训完成率达100%； 6. 每半年组织实施一次屠宰车间全员安全演练。

（二）安全生产检查指标

2. 每周配合生产部组织一次车间安全检查，对安检出现的问题给予及时整改，检查结果必须在检查结束后一个工作日内上报到生产部安全员万江处； 3. 特种设备检测率100%。

5. 严格控制生产区外各类恶性安全事故的发生，死亡事故为

零； 6. 屠宰车间内重大危险源控制率100%。 7. 为安全生产提供资源及时率达100%。

8. 现场各项设施设备安全技术规程及管理制度完好率100%。

9. 人员安全事故医疗费用全年控制在 万内。

四、管控说明

1. 严格遵守并贯彻执行公司的各项安全生产管理制度，对所管辖区域的安全生产负全责。

2. 安全设施、防护器材、灭火器具的管理。

3. 执行公司颁发的安全生产管理制度和有关的安全管理规定。

4. 对本车间发生的事故要坚持“四不放过”的原则，及时报告和处理，负责保护事故现场，查清原因，分清责任，采取防范措施，进行宣传教育，对事故的责任者提出处理意见，报公司领导批准后执行。

5. 必须在有较大危险因素的生产经营场所和有关设施、设备上，设置明显的安全警示标志。

五、安全生产奖罚标准：

1. 全年（人员安全事故医疗费用未超出万元的，对车间奖励万元，未发生安全事故，对车间奖励万元），其中，屠宰车间主任占比15%。

3 四川金忠食品股份有限公司

2. 全年人员安全事故医疗费用超出万元的，取消工伤事故奖励万元。 3. 由于操作、维护不当或管理不善而发生轻微事故（公司单次损失在5000元以内），取消安全事故奖励万元，并对部门惩罚1000元，生产经理承担20%，屠宰车间主任承

担20%。

4. 由于操作、维护不当或管理不善而发生一般安全事故（公司单次损失在5001-30000元以内），取消安全事故奖励万元，并对部门惩罚3000元，生产经理承担20%，屠宰车间主任承担20%。

5. 由于操作、维护不当或管理不善而发生重大事故（公司单次损失在30000元以上），取消安全事故奖励万元，并对部门惩罚6000元，生产经理承担20%，屠宰车间主任承担20%。

6. 以上事故（一般、重大）在一个季度内连续发生两次以上(包括两次)事故的，给予屠宰车间主任降级处理。

7. 对于本部门发生的事故要坚持“四不放过的原则”及时报告和处理，未按时上报的给予200元的惩罚。对于隐瞒事实，拒不上报的，一经查出给予1000元的惩罚。8. 对于安全检查中检出的隐患，必须保证按期保质保量的完成，如的确因不可抗拒因素而未能完成的，需在所要求完成日期前1天将原因反馈。如检查时既未完成又未反馈原因的则20元/项的惩罚，记入年度考核。

9. 每月未组织开展日常性内部安全检查；检查结果未按时上报生产部安全员万江处，给予20元/次/项惩罚，计入年度考核。

10. 未按时参加公司组织的安全培训给予20元/次/人惩罚，计入年度考核。 11. 未按照部门安全培训计划实施培训给予50元/次/惩罚，计入年度考核。12. 特种设备未按时进行检测给予50元/次/项惩罚，计入年度考核。

13. 新员工入厂第二、三级安全生产教育率未达100%，给予20元/次/人惩罚，计入年度考核。

六、事故说明

1. 人员工伤事故伤残等级达到9-10级属于轻微事故。 2. 人员工伤事故伤残等级达到6-8级属于一般事故。 3. 人员工伤事故伤残等级达到3-5级属于重大事故。

4. 发生火灾、水灾、爆炸、液氨泄漏等其它安全事故按实际损失金额评定。

七、附则

4 四川金忠食品股份有限公司

1. 本责任状一式两份， 签状双方各执一份。

2. 屠宰车间负责人更换或下次责任状没签订前本责任状继续生效。 3. 本责任状有效期2016年1月1日至2016年12月31日。 4. 本责任状解释权归属：四川金忠食品股份有限公司。

屠宰销售工作总结篇三

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了20xx年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。

在这一年里我们的具体工作如下：

一、对外销售与接待

1、旅行社和大型团队的销售

京山素有“鄂中绿宝石”之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。是大洪山风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与京山各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队家，例如：，为酒店创收元。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如：。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

京山除被誉为桥米之乡以外，还是全省的网球之乡。去年11月份的全省网球公开赛在京山圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的网球赛仍在京山举行，前后三次比赛，为期天，入住房间数间，共为酒店创收万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

京山除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，京山的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡张，共充值元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议份，挂帐协议份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，

维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共场。其中大型会议场。中型会议场。小型会议场。大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席多桌。其中，9月12日，京山轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

二、对内管理与考核

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与汤池温泉签定了七月一八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴桌，为酒店创收元，占京山升学宴市场份额的%。

四、同行合作，互利互惠

今年七月份我们和京山旅游局、京山各旅游景区宾馆合作，以宣传京山风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们京山玉丰国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

五、存在的不足之处

1、对外销售需要继续加强；

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

屠宰销售工作总结篇四

2021年,在区委区政府的正确领导下,在上级业务部门的指导帮助下,本站紧紧围绕新型畜牧业产业体系建设、畜牧环境整治等重点工作,突出整治、提升、监管三项重点,狠抓动物疫病防控,强化畜产品安全监管,规范队伍建设,转变畜牧业发展方式,动物疫病防控能力显著增强,畜牧业发展和城乡一体化建设矛盾基本消除,畜牧业生产实现可持续发展。

(一)畜牧业发展明显规范。

全区预计到12月底生猪存栏万头,出栏生猪 万头,家禽存栏万羽、出栏万羽,羊存栏万只、出栏万只,牛存栏万头、出栏万头,肉类产量4031吨,禽蛋产量1968吨。

全年完成2个标准化养殖场创建项目建设,实施1个标准化养

殖场建设项目，投入项目资金270多万元，通过畜牧环境整治和标准化建设项目实施，我区生猪养殖实现规模化、标准化、生态化生产，逐步形成了以东部白峰、春晓等乡镇家禽生态放养为主，肉牛、肉羊养殖场为补充的特色生态畜禽养殖产业，保障我区畜产品应急供应，满足我区人民群众消费优质畜产品需求。

（二）全区畜牧环境整治基本完成。

今年8月，全区畜牧环境整治工作通过区农林、财政、环保组成的验收小组的验收。共关停转产养殖场321家，投入各类整治补助资金共计9700万元。减少生猪饲养量万头、家禽万羽，牛羊兔等家畜万头，减少粪便排泄物 万吨。5家保留养殖场污染治理设施进行了提升，实现粪便资源化利用和无害化处理，粪便综合利用率达到95%以上。累计拆除畜舍万平方米，复绿复耕14万平方米。为巩固整治成果，避免畜禽养殖回潮，建立日常巡查制度，落实专人定期巡查，发现4个新增养猪场和6个回潮养殖场，及时采取措施予以清理关停。通过畜牧环境整治，从根本上解决我区畜禽规模养殖场（小区）无序建设、污染环境等一些列问题，全区城乡环境和三大水系水质明显改善，整治成效显著。

（三）重大动物疫病防控成果显著。

针对今年突发的人感染h7n9疫情及周边复杂疫情，我区严格按照上级部门要求、认真落实各项防控措施，确保全年无重大动物疫情。

1、抓好防控责任落实和工作任务布置，年初与各街道乡镇政府签订重大动物疫病防控责任书，落实养殖场监管责任人并公示上墙，确保责任落实到位。制定主要动物疫病监测和流行病学调查、免疫耳标使用以及全年免疫任务等工作计划，确保重大动物疫病防控工作的各项任务按计划有效落实。

2、抓好免疫预防工作，在常年免疫的基础上，重点抓好春秋两季集中免疫和夏季消毒灭源工作，全区累计免疫禽流感万羽、新城疫万羽、猪瘟万头、猪口蹄疫万头、牛羊口蹄疫万头、猪蓝耳病万头，确保全区免疫密度和免疫耳标佩带率均达到100%。

3、加强疫情排查和日常监测。1-10月全区共采集禽血清样品262份，猪血清样品244份，经检测猪瘟抗体合格率，口蹄疫抗体合格率88%，禽流感抗体合格率，鸡新城疫抗体合格率，均已达到合格率70%以上的国家规定。

4、提高防疫提高动物疫病防控能力。以参加市级实验室对比检测测试，重大动物疫病技能比武，基层防疫员协检员技能考试等为抓手，全面提高疫病防控能力和水平。

5、积极应对好人感染h7n9禽流感突发疫情。

一是开展疫情大排查和紧急监测行动，全区共出动108人次，排查活禽交易区、家禽养殖场168家次。对31个家禽养殖场采集血清和咽肛拭子911份，检测结果均为阴性。二是做好应急事件处置，禽流感期间共处理群众举报应急事件52起。三是加强检疫监督执法，加大对家禽养殖场和家禽交易市场的监管力度，严格落实省外活禽禁止调运，禁止活禽交易，防止外疫的传入。同时严把检疫关，对家禽实行禽流感抗体检测制度。四是疫情结束后，积极配合区工商局等部门做好活禽交易市场重启评估工作。落实省政府应对禽流感扶持畜牧业政策，对全区14家规模家禽养殖场发放补贴万元，帮助尽快恢复家禽养殖生产。

（四）畜产品安全监管工作再上新台阶。

全区全年没有发生畜产品安全事故，具体工作中主要抓好：

一是抓好责任落实和监管巡查。我站针对畜牧环境整治后监

管对象变动较大的特点，从新摸底调查进行梳理，并对每个对象落实了巡查监管责任人，通过签订监管责任书，明确每个监管人员监管职责、对象和任务。按照饲料兽药生产经营企业每季度一次，养殖场每月一次。做到监管巡查留有痕迹，真正将巡查监管制度落实到实处。

是抓好专项整治行动。今年先后开展了畜产品安全专项整治、瘦肉精专项整治、养殖环节抗生素专项整治、肉及肉产品专项整治等专项整治，通过对重点环节存在的主要问题的整治后，全区畜产品安全质量状况不断改善，畜产品安全质量总体水平稳步提高。四是抓好养殖场准出制度落实。今年我区在原来4个场的基础上，今年对剩余4个生猪年出栏500头以上，肉牛年出栏50头以上的规模养殖场实行准出，通过养殖场负责人完成市级质检员培训，开展瘦肉精自检，落实准出制度，目前我区已按照市级要求实现规模养殖场准出制度全覆盖，通过长效机制建设，进一步强化畜产品安全源头管理。

（五）认真做好病死猪无害化处理工作。

针对年初黄浦江死猪事件造成的恶劣影响，我区认真落实各项措施做好病死猪无害化处理监督管理工作。一是出台落实病死动物无害化处理补贴政策，对我区符合自行处理病死猪的条件的规模生猪养殖场，经审查合格，按规定要求申报的，给予每头80块的补贴，到10月底全区共处理病死猪6678头。二是强化病死动物无害化处理监管，开展养殖场（户）再告知再教育，发放“病死动物无害化处理告知书”并签字承诺。落实病死猪监管人员，监督养殖场按照“五不准一处理”处理病死畜禽，并定期开展巡查，对发现的病死畜禽及时进行清理、打捞和无害化处理。加强监督执法，对发现的不按规定处置病死猪的严格按照相关法律查处。三是建立病死猪无害化处理长效机制，按照市局“统一收集、集中处理”的模式建设病死动物收集点，对养殖场病死动物进行集中处理。在充分调研的基础上，完成集中收集点的布局规划，确定了5个病死动物集中收集点，由市病死动物无害化处理中心处理，

对养殖场建设病死猪待处理房等设施的给予一定的财政扶持。

（六）动物卫生监督执法工作进一步强化。

全区产地检疫工作有了新突破，屠宰检疫工作明显规范，动物卫生监督执法力度进一步加强。

一是规范检疫工作，切实提高产地检疫到位率，全面开展检疫申报制度和协检制度，严把上市动物安全产地关，全区产地检疫率100%，规模场检疫申报率达100%。切实加强生猪屠宰检疫工作，依法做好入场监督检查、检疫申报、宰前检查、同步检疫和检疫记录，监督业主对检疫不合格的动物和动物产品进行无害化处理。同时整顿屠宰场检疫队伍纪律，确保检疫操作规程落实到位，全区1-10月份屠宰检疫生猪万头，牛545头，共检出不合格生猪363头，全部作了无害化处理。

二是加强流通监管，严格执行省外调入动物及其产品风险评估制度，按照要求，落实调运单位资格备案，严格活禽的市场准入，全面落实索证验证制度，严禁销售无检疫合格证明的活禽和禽类产品，严禁从人或动物感染h7n9禽流感的疫情省（市、区）调入活禽。开展动物卫生监督执法工作，全年立案查处动物卫生违法案件2起，有效打击违法分子，规范动物防疫及产品经营秩序。

三是加强动物防疫条件监督，严把动物防疫条件合格证审批，严格按照行政许可要求，做好资料审查，现场勘验，今年我区有1个动物防疫条件合格证许可案卷获得市级行政许可优秀案卷。开展动物诊疗机构专项整治，通过加强动物诊疗机构执业兽医的管理，规范动物诊疗机构经营行为，加强执法检查，提升我区动物诊疗机构的服务水平，今年全区两家宠物医院应整改后达不到整治要求，吊销诊疗许可。

（七）开展智慧畜牧业推广工作，提升信息化管理水平。

根据市局下达的.智慧畜牧业推广任务，我区根据实际制定出台了《xx区20xx年智慧畜牧业工作方案》，确定8个街道（乡镇）、7个养殖场开展智慧畜牧业推广建设。为加快推广进度，我区在9月根据不同对象分两批对相关人员进行培训，落实专人对智慧畜牧业系统推广工作进行指导和督查，同时区畜牧兽医总站在日常巡查中进行监督检查，督促使用单位按要求进行系统维护和管理。已完成基本信息采集，上传数据5446条。

（八）加强队伍建设，提升综合服务能力

按照市新型畜牧业产业体系建设要求，我区积极推进动物卫生监督分所建设和基层动物防疫员协检员队伍建设。为进一步加强屠宰场检疫监督力量，设立驻中心屠宰场动物卫生监督分所，新增官方兽医两名，已发文上报区政府审批。按照市农财两局《关于印发xx市基层动物防疫员及检疫协检员管理办法的通知》文件要求，区动物卫生监督所积极开展基层“两员”队伍建设调研工作，在调研基础上，做好领导参谋，促进基层队伍合理过渡，加快两员队伍落实进度。

1、基层防疫队伍薄弱。我区18名防疫员中有11人达到法定退休年龄，年龄老化严重、知识陈旧、业务水平差，随着新的工作内容不断增加和信息化管理水平的提高，难以按要求完成日常工作，同时由于存在历史遗留问题，阻碍了两员管理办法政策的落实。

2、存在重大动物疫病和畜产品安全隐患，近年来我区通过畜牧环境整治，全区畜禽饲养规模明显下降，小、乱、差散养户基本消除，部分街道乡镇思想上放松了警惕，日常防控措施落实不到位。我区畜产品主要依靠区外调入，畜禽及产品流通频繁，重大动物疫情和畜产品安全事故发生的风险依旧存在。

3、畜产品应急保障能力有限。我区现有6家生猪养殖场，存

栏为万头，生产潜力已经充分挖掘。随着北仑城市化不断推进，现代农业园区建设、泰山路提升工程等实施，部分保留场将被征用，养殖规模进一步缩小，遇到疫病、自然灾害等不确定因素，将难以保证应急供应。

1、做好重大动物疫病防控工作，确保全年不发生重大动物疫病。主要工作：一是制定年度防控工作计划，落实好防控责任；二是做好免疫预防工作，开展以日常免疫为基础，强化春秋两季集中免疫，确保全区免疫密度和免疫耳标佩带率均达到100%；三是加强疫情监测，免疫抗体合格率达到70%以上的国家规定要求。

2、做好畜产品安全监管工作，确保全年不发生重大畜产品安全事故。主要工作：一是落实监管责任制度；二是制定检测计划做好例行检测和监督抽检。三是突出重点问题，继续做好专项整治行动；四是创新监管机制，做好养殖场准出制度等长效机制建设。

3、加强队伍建设。加强官方兽医队伍建设，推进屠宰场动物卫生监督分所设立工作。推进基层队伍建设，落实“两员”政策，出台“两员”管理办法及考核细则，促进基层队伍新老更替。

4、加强动物卫生监督执法。主要工作：一是进一步落实协检制度，规范产地检疫；二是完善省外调入动物风险备案制度，严格执行市区内动物产品分销制度，加强畜禽交易市场监管，完善索票索证等市场准入制度，三是加大执法力度，对畜牧生产、动物防疫等违法行为保持高压态势，促进行业规范发展。

5、规范区中心屠宰场检疫工作，主要措施包括：一是开展驻屠宰场检疫站规范化建设项目，完善检疫站硬件设施设备；二是提升检疫员工作能力水平，招聘检疫员加强检疫力量，建立培训机制，定期开展业务培训，出台检疫员工资改革方

案，建立责权利相结合的奖惩制度；三是加强检疫站管理，细化完善检疫站各项管理制度，派驻官方兽医入场，落实专人定期巡查制度，监督各项管理制度的落实。

6、深化智慧畜牧业体系建设，推广应用投入品管理、检疫申报、屠宰检疫管理等子系统，完成市级下达的任务。

7、加强病死动物无害化处理工作监管，完成5个生猪养殖场无害化集中收集点建设，落实无害化处理补助资金，加强收集处理运行过程监管，逐步向动物诊疗机构病死动物无害化处理推广，确保我区病死动物无害化处理工作到位。

8、巩固畜牧环境整治成果。建立防止养殖回潮长效机制，落实巡查监管人员，开展日常巡查，对发现复养、新养的养殖场户，按照相关法律法规予以取缔，同时配合环保部门做好保留养殖场污染治理设施的运行的监管。

屠宰销售工作总结篇五

我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。我深知广告销售业务工作的重要性，始终刻苦勤奋工作，努力扩大广告销售业务范围，增加广告销售业务量，在分公司的正确领导与大力支持下，××××年，我全部完成了广告销售目标任务，取得良好成绩，全年累计广告销售收入万元，完成任务××%，比20××年增加万元。

我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必须具有良好的业务工作技能。为此，我始终注重学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务知识，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精

神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从分公司的工作安排，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的发展壮大，作出自己的贡献。

作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，提高分公司的经济效益。我积极学习广告销售知识，掌握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务知识，指导客户做好广告宣传工作，增强客户对我们分公司广告销售能力的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

1、不辞辛劳艰苦，努力拓展市场

拓展广告市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本情况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的意见，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

2、真诚服务客户，建立良好关系

要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必须树立服务意识，为客户提供细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意在我们分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，寻找新的广告销售机会。碰到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增强他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司足可以信赖，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

1、加强学习，提高销售技能技巧

我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

广告业务销售要采取主动出击的办法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入、两个地区，积极做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全覆盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

3、坚定意志，努力争取客户

做广告业务销售，我要坚定意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有顽强拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销

售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的20××年，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

××××共完成营收元，其中客房完成营收元，占计划的××%，平均出租率××%，平均房价元；另外，餐饮完成营收收入元，占计划的××%；××××月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在××××月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在××××月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、××市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常

的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;公关营销方面:××××月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准,使短信营销模式成为日常营销的一种;同时,部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况,对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计,现已完成宣传手册的统一制作,将于下月投入使用;另外,本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广,丰富了礼品种类,吸引客户的进一步消费。

屠宰销售工作总结篇六

逝去的是青涩,赢来的是苦涩;漫漫飞雪诉说着年关迈进,20××犹那江水已去不复;20××以锐不可挡之势席卷而来——备战,在路上!

销售概况

20××年××××地区实现销售××××万;其中主力品牌:索伊××××万、吉德××××万;较20××年索伊增幅××%、吉德增幅××%;与20××年相比整体持平的主要因素是荣事达、东宝、日立、欧力等整体萎缩,另××国商荣事达、日立库存的转代销冲抵销售等。

20××年是冰洗行业竞争急速白热化的一年,也是洗牌元年;各厂家纷纷跳水,一二线品牌亦是;直接导致三四线品牌生存压力加剧;例如:海尔的部分型号利润空间可达到××余元,而且零售价位并不高。

20××年是“惠民”年,各种富有创意、吸引力的促销收获了大量销售;搞活动生,搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润;不搞活动就死,而且死的很惨;例如:××××通过与残联合作,一场活动销售容声冰箱××余台、金鱼洗衣机××余台!

20××年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待；但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的××市场鹏程、百诚区域连锁模式，××县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如：上菱冰箱通过××××一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在××××20××年的销量将近××万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票（提供直补家电下乡、以旧换新）、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量；例如：美的、海尔在××市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下索伊的销售团队！

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州××是所有子公司的榜样！

针对××××这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在××这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营；成为××地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步；其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场；再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图；第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找契机不应放弃和消极对待；第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实，20××年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是；针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

20××年褪去了年少，成熟了心智；这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟；波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想；懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与

生俱来的缺陷；融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准；俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子；不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想；谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己；浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈；人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我可以走的更加坚定、更加沉稳！

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售！

来年——我们依旧在路上！

屠宰销售工作总结篇七

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，

来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

半年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正

反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

回顾半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。

屠宰销售工作总结篇八

防疫工作是我们一年工作中的主要工作，为了更好的控制疫病的流行，我们对辖区28个村2个社区的畜禽分春秋两季进行了免疫注射工作，全镇共免疫生猪万头(次)，耕牛4000余头(次)，家禽195万只(其中蛋鸭万只)，国家强制免疫的“二瘟四病”的免疫密度分别到了猪99%，牛100%，家禽95%以上，有效地保证了我镇的防疫质量和疫病的控制。

二

曹武镇是一个养殖大镇，多年来出栏生猪、家禽和畜产品都占据着京山重要位置，由于过云的检疫手段持后，检验检疫人员有时不负责任，检疫工作相对比较疏忽，去年省局要求在全省范围内全面实现电子出证，县局及时的为我镇配备了各种检验检疫器材，我们及时对检疫员进行了上岗前的培训，并多次带检疫员到县局有关科室实地操作演练，使之掌握了电子出证的基本知识，全面实施电子出证，废止了过去的手工出证，对需调往外地和进入屠宰场宰杀的畜禽及时派检疫员到场到户临栏检验，确认安全后方能出据检疫证明。严把产地检疫关，使我镇调往外地的畜禽及产品不出现任何质量问题，让广大居民吃上了明白肉、放心肉。

今年，国家为了彻底解决畜禽养殖污染问题，拟定全国50个畜禽养殖县为畜禽粪污资源化利用试点县，我们湖北确定了六个县市为试点县市，我县被列为六个试点县市之一，获得了该项目的国家扶持资金3650元。因此省局、市局多次到我县进行调研，对我县的畜禽粪污资源化利用工作进行了具体的部署和安排，并和多家有机肥场进行对接，按照省、市、县局的安排，今年九月份起到明年九月止，我县用一年时间全面完成畜禽粪污资源化利用工作，结合我镇实际，我镇已向县局畜禽粪污资源化利用领导小组申报了16个养殖规模户(其中生猪养殖户8户，规模年出栏1000头以上；蛋^v户，常年存笼5000只以上)，待得到上级批复后，我们将组织部分

养殖户外出现场观摩，实现以点带面，逐步展开，在上级规定的时间节点，不折不扣的完成我镇畜禽粪污资源化利用工作。